

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ  
ГО ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ  
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

# СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

МОНОГРАФИЯ

ДОНЕЦК

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики  
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени  
Михаила Туган-Барановского»

**А.А. Семенов, И.С. Бондаренко, М.В. Миньковская, Т.Г. Шеремет,  
И.В. Колос, С.С. Кузьменко,  
А.В. Кириллова, В.В. Мячин, А.М. Пятаченко**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Монография

ГО ВПО «ДонНУЭТ»

Донецк

2019

ББК 65.5  
С 56  
УДК 339

Авторы:

Семенов А.А., канд. экон. наук, доц. – раздел 1;  
Бондаренко И.С., канд. экон. наук – раздел 4;  
Миньковская М.В., канд. экон. наук – раздел 6;  
Шеремет Т.Г., канд. экон. наук, доц. – раздел 2;  
Колос И.В., ст. преподаватель – раздел 5;  
Кузьменко С.С., ст. преподаватель – раздел 3;  
Кириллова А.В., ассистент – раздел 4;  
Мячин В.В., ассистент – раздел 4;  
Пятаченко А.М., ассистент – раздел 7.

Рецензенты:

Алексеев С.Б. – д-р экон. наук, проф.,  
Семенов А.Г. – д-р экон. наук, проф.,  
Фомина М.В. – д-р экон. наук, проф.

*Рекомендовано к печати Ученым советом ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»  
(протокол № от .20 г.)*

**Семенов А.А.**

С 56 Современные особенности развития мировой экономики: монография / А.А. Семенов [и др.] – Донецк: ДонНУЭТ, 2019. – 331 с.

В монографии исследован широкий круг вопросов, связанных с особенностями развития мировой экономики на современном этапе. Подробно рассмотрены факторы формирования географической структуры рынка слияний и поглощений, таможенное регулирование внешней торговли как механизма углубления экономической интеграции стран Евразийского экономического союза, маркетинговые векторы функционирования кондитерских рынков, продовольственная безопасность как фактор устойчивого социально-экономического развития региона; выявлены современные проблемы управления валютными рисками с использованием производных финансовых инструментов в мировой практике и России; проведена оценка стратегии энергоэффективности промышленных предприятий, оптимизация механизмов поддержки малого бизнеса. Представленные в монографии результаты проведенных научных исследований позволяет более эффективно ориентироваться в современных особенностях развития мировой экономики.

Рекомендуется экспертам, практикам и специалистам в сфере мировой экономики, международных экономических отношений, международного бизнеса, внешнеэкономической деятельности, а также преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам экономических вузов.

**УДК 339  
ББК 65.5**

© Коллектив авторов, 2019  
© ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
РАЗДЕЛ 1 ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ .....	8
РАЗДЕЛ 2 ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВ- ЛИ КАК МЕХАНИЗМ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГ- РАЦИИ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА .....	48
РАЗДЕЛ 3. МАРКЕТИНГОВЫЕ ВЕКТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНДИТЕРСКИХ РЫНКОВ .....	104
РАЗДЕЛ 4. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАК- ТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗ- ВИТИЯ РЕГИОНА .....	207
РАЗДЕЛ 5. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТ- НЫМИ РИСКАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ: МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА .....	236
РАЗДЕЛ 6. ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРО- МЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	266
РАЗДЕЛ 7. ОПТИМИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛО- ГО БИЗНЕСА .....	291

## **ВВЕДЕНИЕ**

Мировая экономика – сложная глобализирующаяся система с традиционными (государства, транснациональные компании, международные экономические организации и т.д.) и новейшими (интеллектуальные долины, мировые города, технопарки, виртуальные предприятия др.) структурами и отношениями между ними. Современный этап развития глобальной экономики характеризуется уточнением теоретических концепций, нарастанием противоречий, появлением новых глобальных проблем, усилением взаимозависимости всех участников мировой экономической системы. Этому способствуют такие ключевые процессы, как глобализация мировой экономики, интернационализация хозяйственной жизни и деятельности предприятий, рост числа интеграционных объединений, появление новых типов международного разделения труда в новой конструкции мира. Многие понятия наполняются новым содержанием, одновременно с процессами интеграции протекают процессы фрагментации, мировой рынок услуг доминирует над рынком товаров.

Данное исследование посвящено изучению факторов формирования географической структуры рынка слияний и поглощений, таможенного регулирования внешней торговли как механизма углубления экономической интеграции стран Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), маркетинговым векторам функционирования кондитерских рынков, продовольственной безопасности как фактора устойчивого социально-экономического развития региона; выявлены современные проблемы управления валютными рисками с использованием производных финансовых инструментов в мировой практике и России; проведена оценка стратегии энергоэффективности промышленных предприятий, оптимизация механизмов поддержки малого бизнеса.

Представленные проблемные вопросы рассматриваются в данной монографии в соответствующей последовательности.

В первом разделе проведен анализ факторов формирования и развития географической структуры рынка слияний и поглощений: уровень социально-экономического развития стран; человеческие ресурсы, их распределение по странам и регионам; конкурентные преимущества страны, которые используют участники процесса слияний и поглощений; распределение валютных резервов между странами и регионами; валютные курсы и их динамики; наличие и функционирование в экономике «налоговых гаваней»; классификация стран по определенным индексам (рейтингам); характер восприятия ТНК глобального инвестиционного климата по странам и регионам регистрации; банкротства компаний в странах современной международной экономики; географическая направленность и размещение прямых иностранных инвестиций; географическое размещение государственных ТНК; формирование особых сегментов (секторов) в национальных экономиках.

Во втором разделе изучены теоретические основы таможенного регулирования внешней торговли в рамках регионального интеграционного образования ЕАЭС; проведен анализ взаимной торговли в рамках ЕАЭС, ее ценовых условий, распределения и направлений, товарной структуры и концентрации; установлены основные элементы, образующие механизм таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности стран-членов ЕАЭС, а также особенности исчисления таможенных платежей при импорте на территорию ЕАЭС; определены экономические эффекты от введения импортных тарифов на товары в рамках ЕАЭС (на примере продукции животноводства).

Третий раздел монографии посвящен анализу маркетинговых функционирования кондитерских рынков. В частности определены конъюнктурообразующие факторы кондитерских рынков; изучены институциональные основы трансформации конъюнктуры кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования; сформулированы научные подходы к формированию алгоритма нормативно-правового регулирования



кондитерской отрасли, а также концептуальных направлений инвестиционно-инновационного развития предприятий кондитерского рынка Российской Федерации; проанализирована организационная структура функционирования кондитерских рынков; обоснованы методика диагностики экономической результативности функционирования кондитерских рынков развитых стран, а также направления интеграции российских предприятий в мировой кондитерский рынок в качестве равноправных партнеров; разработаны научно-методический подход к моделированию условий повышения эффективности функционирования предприятий на рынках кондитерской продукции развивающихся стран, а также концептуальные направления развития кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в контексте маркетинговых исследований.

В четвертом разделе рассмотрены теоретико-методологические основы продовольственной безопасности как фактора устойчивого социально-экономического развития региона, в т.ч. изучены сущность, этапы эволюции, структура, принципы формирования, уровни, тенденции продовольственной безопасности; определены составляющие продовольственной безопасности региона, а также факторы, влияющие на ее обеспечение. Особого внимания заслуживает авторский подход к определению необходимости формирования человеческого капитала как одного из факторов устойчивого социально-экономического развития региона.

В пятом разделе рассмотрены теоретико-методологические основы производных финансовых инструментов, принципы их использования при хеджировании валютных рисков в мировой практике и Российской Федерации, методы, стратегии и способы хеджирования валютных рисков; проведен анализ мирового валютного рынка и Российской Федерации; выявлены проблемы управления валютными рисками с использованием производных финансовых инструментов в мире и Российской Федерации в частности.

В шестом разделе рассмотрены теоретические основы энергосбережения и энергоэффективности, инструменты политики стимули-

рования энергосбережения и повышения энергоэффективности промышленности, принципы российской системы управления энергосбережения, методология оценки эффективности нефтепереработки американской консалтинговой фирмы «Solomon Associates» и предложенных российскими учеными.

В седьмом разделе рассмотрены теоретико-методологические основы функционирования предприятий малого и среднего бизнеса на современных рынках, в т.ч. изучены экономическая сущность и этапы, роль и функции малого и среднего предпринимательства в рыночной экономической системе, составляющие системы его государственной поддержки; проведен анализ эффективности функционирования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации; выявлены проблемы его функционирования; предложены концептуальные направления, способствующие эффективному функционированию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

В целом проведенное исследование направлено на решение актуальной научной проблемы развития теории и методологии современной мировой экономики, установления ее особенностей.



## **РАЗДЕЛ 1 ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ**

Вопросы, связанные с анализом географической системы слияний и поглощений, рассматриваются в некоторых научных исследованиях. Но эти исследования носят ограниченный характер. Ограниченность заключается в том, что отсутствует цельное, обобщенное исследование географической структуры глобального рынка слияний и поглощений. Имеются весьма содержательные, интересные с научной и практической точек зрения исследования, анализирующие процессы слияний и поглощений, которые осуществляются на отдельных национальных рынках, в отдельных странах. В частности, в 1990-е годы в США была издана и после этого несколько раз переиздавалась научная работа под названием «Искусство слияний и поглощений», в которой рассматриваются особенности слияний и поглощений в США. Авторами данной работы являются известные американские исследователи С.Ф. Рид и А.Р. Лажу. Особого внимания заслуживает в данном случае глава, в которой анализируются специфические проблемы сделок по слияниям и поглощениям международного характера, в т.ч. налоговые проблемы, связанные с иностранными инвестициями в компании США; проблемы, касающиеся зарубежных инвестиций США; проблемы финансирования международных корпоративных слияний и поглощений; некоторые вопросы международного налогообложения и раскрытия информации; налоговые аспекты «входящих» и «исходящих» приобретений [18, 769-840]. В работе другого американского исследователя П. Гохана «Слияния, поглощения и реструктуризация компаний» также исследуются особенности рынка слияний и поглощений в США. В работе значительный интерес вызывает анализ волн слияний и поглощений в США. Здесь также рассматриваются проблемы регулирования процессов слияний и поглощений в отдельных странах (в т.ч. в США, Великобритании, странах

континентальной Европы) и правила международных поглощений [3, 41-126].

Определенный вклад в развитие теории географической структуры процесса слияний и поглощений внесли российские исследователи. В частности, в монографии российского исследователя Г.О. Калашникова дан комплексный анализ института слияний и поглощений компаний с учетом законодательной системы Евросоюза. Особое внимание в работе уделяется проблеме частного права, связанного с процессами слияний и поглощений, а также такой проблеме, как новые формы объединения капитала в странах ЕС [9, 74-105]. В работе Д.А. Ендовицкого и В.Е. Соболевой дается анализ состояния и развития процессов слияний и поглощений в России, определяются особенности этих процессов в сравнении с другими европейскими странами [4, 41-65]. В монографическом исследовании М.Г. Ионцева дается анализ корпоративных захватов, которые осуществляются в различных странах, в т.ч. в России. Особое внимание в монографии уделяется таким проблемам, как недружественные поглощения, правовые и практические аспекты применения определенных технологий осуществления таких поглощений, способы борьбы с ними [8, 37-101].

Исследование географической структуры рынка слияний и поглощений требует прежде всего анализа факторов формирования и развития такой структуры.

Анализ современной международной экономики позволяет выделить основные, определяющие факторы, обуславливающие географическую структуру мирового рынка слияний и поглощений.

Важнейшим фактором формирования географической структуры мирового рынка слияний и поглощений является уровень социально-экономического развития стран. В соответствии с этим фактором традиционно выделяются три группы стран: развитые, развивающиеся и страны транзитивной экономики. Но можно определенно утверждать, что подобное деление в настоящее время является относительно условным.

Наблюдаются существенные изменения в каждой из названных групп стран и даже постепенный переход стран из одной группы в другие. Термин «развивающиеся страны» возник в 1960-е годы, как результат распада колониальной системы, породившего более 120 новых независимых государств. Эксперты различных международных исследовательских институтов, организаций дают свою классификацию стран мировой экономики. В частности, эксперты Всемирного банка выделяет три группы стран: страны с высоким доходом, страны со средним доходом и страны с низким доходом; эксперты МВФ различают две группы стран: передовые экономики и развивающиеся экономики; эксперты ЮНКТАД выделяют три группы стран: развитые экономики, развивающиеся экономики и транзитивные экономики. Кроме того, эксперты выделяют группы наиболее развитых стран и наименее развитых стран, замкнутые (без выхода к морю) развивающиеся страны и мелкие островные развивающиеся страны. В частности, с 1960 г. выделяются так называемые группы «больших» стран (ранее – «Большая десятка», «Большая пятерка», «Большая семерка» и в настоящее время – «Большая восьмерка» и «Большая двадцатка»). Наряду с этим, в последние годы формируются группы быстро развивающихся стран из второй и третьей категорий традиционной классификации. Так, в 2006 г. была сформирована группа из четырех стран (Бразилия, Россия, Индия, Китай), к которой в 2011 г. присоединилась ЮАР, образовав БРИКС. Доля стран БРИКС в мировом продукте возросла с 8,1% в 2000 г. (до образования БРИКС) до 23,7% в 2018 г. [38]; в общемировых валютных резервах – с 11,4% в 2000 г. до 33,7% в 2018 г. [51]; в накопленной мировой сумме прямых иностранных инвестиций – с 3,8% в 2000 до 10,0% в 2018 г. [33]. В общей сложности эксперты насчитывают около 40 наиболее богатых или развитых стран, или стран с высоким уровнем доходов.

Исследование данного фактора выявляет основные показатели, непосредственно влияющие на формирование и развитие географической структуры мирового рынка слияний и поглощений. Прежде всего – это

степень экономической устойчивости стран и способность их решать проблемы, связанные с обострением различного рода кризисов и рисков. И, как свидетельствует мировая практика, далеко не все страны, в т.ч. развитые, в одинаковой мере могут решать такие проблемы. Об этом наглядно свидетельствует мировой финансовый кризис 2008-2009 гг., который создал такие проблемы с которыми самостоятельно не в силах были справиться даже такие развитые и сильные государства как США, Германия, Япония и другие. США были вынуждены обращаться за помощью к другим государствам, в т.ч. некоторым богатым развивающимся странам за финансовой помощью.

Существенным показателем уровня социально-экономического развития стран мирового сообщества являются объемы и структура ресурсов (естественных и приобретенных). Именно наличие (большее или меньшее) таких ресурсов непосредственно влияет на формирование и развитие национальных рынков слияний и поглощений и мирового рынка в целом. Современная система ресурсов включает в себя две основные категории: материальную и нематериальную. При этом, одни страны обладают в большей мере ресурсами первой категории, другие – ресурсами второй категории.

Среди материальных ресурсов особая роль принадлежит таким, как сырьевые ресурсы, в т.ч., особенно, энергетическим (прежде всего нефтегазовым) ресурсам. Эти ресурсы размещаются и распределяются далеко неравномерно, что в значительной мере предопределяет географическую направленность процесса слияний и поглощений. В частности, из 88,3 млн. баррелей потребляемой нефти в среднем в день в 2009 г. на долю развитых стран приходилось 51,8% [39, 34], а в 2018 г. из 98,7 млн. баррелей – 48,52% [47, 91]; на долю развивающихся стран и стран транзитивной экономики в 2009 г. приходилось 48,24% (в т.ч. на долю Китая – 10,3%) [39, 34], а в 2018 г. – 51,5% (12,9%) [47, 91]. По прогнозу на 2019 г., развитые страны будут потреблять 48,0% из 99,9 млн. баррелей ежедневно

потребляемой нефти, а развивающиеся – 52,0% [47, 91]. Далеко неравномерно распределяется производство нефти: в 2009 г. из 87,4 млн. баррелей нефти, производимой в среднем в день, на долю стран-членов ОПЕК приходилось 39,8%, в 2018 г. – 32,2%; на остальные страны – 60,18% и 67,8, соответственно, в т.ч. на долю развитых стран Америки – 16,1% и 24,2%, на долю бывших стран СССР – 12,0% и 14,4%, на остальные страны – 32,0% и 29,2% [39, 34; 47, 91]. Важно, что по данным Геологической службы США, в шельфе Арктики залегает 30% мировых запасов газа и 13% запасов нефти. Борьбу за эти запасы ведут в первую очередь такие страны как США, Россия, Норвегия, Дания и Канада. А вместе с этим разворачиваются процессы слияний и поглощений в этом регионе, в этих странах.

В настоящее время все возрастающее значение в социально-экономическом развитии стран принадлежит ресурсам второй категории, которая включает три основных типа: финансовые ресурсы, технологические ресурсы, человеческие ресурсы.

Глобальные финансовые ресурсы быстро накапливаются и уже значительно превосходят мировой продукт. В частности, общий объем финансовых ресурсов в мире (229 трлн. долл.) уже к началу 2006 г. более чем в пять раз превысил объемы мирового продукта [2, 23]. Эти ресурсы (финансовые активы) также распределяются далеко неравномерно, обуславливают определенную географическую структуру слияний и поглощений. Особая роль в системе финансовых ресурсов принадлежит банковским, страховым, фондовым ресурсам и, связанным с ними соответствующим институтам. Такие институты оказывают существенное воздействие на формирование географической структуры рынка слияний и поглощений. Существенность объясняется весьма высокой степенью концентрации финансовых ресурсов как с географической точки зрения, так и с организационно-институциональной. Именно это оказывает непосредственное воздействие на географическую структуру процессов слияний и поглощений. В частности, в настоящее время в мире

насчитывается 20 крупных фондовых бирж. Но ведущая роль в 2018 г. принадлежала десяти биржам, из которых две зарегистрированы в США (общий объем месячных торгов составляет 2,7 трлн. долл.), две в Китае (1,3 трлн. долл. США), по одной – в ЕС (3,9 трлн. долл. США), Японии (0,5 трлн. долл.), Гонконге (0,2 трлн. долл. США), Великобритании (0,2 трлн. долл.), Индии (0,2 трлн. долл.), Канаде (0,1 трлн. долл.) [54]. Именно между этими фондовыми биржами ведется острая конкурентная борьба, которая сопровождается формированием определенной географической структуры мирового рынка слияний и поглощений в этой сфере. В результате формируются новые лидеры или старые лидеры быстро укрепляют свои позиции. В частности, лондонские финансовые институты вытесняют многие другие биржи и превращаются в более сильных лидеров на финансовых рынках. Достаточно сказать, что в Лондоне осуществляется 70% биржевой торговли международными облигациями. Кроме того, Великобритания контролирует более 42% особого сегмента международных финансовых рынков – сегмента внебиржевых деривативов, стоимость которых уже к началу 2008 г. составляла 2,5 трлн. долл., тогда как на долю США приходилось около 24%, на долю шести других развитых стран – 21,7%, на все остальные страны – менее 12% [12, 32]. Примерно такая же структура отмечалась в 2018 г. Острая конкуренция сопровождается определенными процессами слияний и поглощений.

Важнейшим нематериальным ресурсом являются новые технологии, инновации, которые также распределяются неравномерно между странами. Об этом наглядно свидетельствует такой показатель как индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index – KEI).<sup>\*</sup> Так, по данным Всемирного банка, исследовавшим 146 стран, в первую десятку входят развитые государства, балл которых колеблется в диапазоне 8,87-9,43; во вторую десятку входят восемь развитых государств с баллами 8,37-8,86 и два

---

<sup>\*</sup> Индекс экономики знаний рассчитывается по 10-бальной системе на основе оценки четырех показателей: экономический и институциональный режимы; инновационные системы; образование; информационные и коммуникационные технологии.

развивающихся – Тайвань (8,77) и Гонконг (8,52), и т.д. Для большинства остальных развивающихся стран и стран транзитивной экономики этот показатель составляет менее 7 баллов, в т.ч. для 35 стран – менее 3 баллов, и т.д. [42].

Как считают эксперты, одним из важнейших преимуществ развитых стран остаются технологические преимущества. Поэтому настоящая битва за позиции и влияние на всех рынках, в т.ч. на мировом рынке слияний и поглощений, будет происходить в этой сфере именно в развитых странах. Но, как свидетельствует мировая практика, в борьбу за названные преимущества активно и, можно сказать, результативно включаются развивающиеся страны и страны транзитивной экономики. Достаточно сказать, что по расходам на НИОКР Китай уже в 2006 г. опередил Японию и вышел на второе место после США. Хотя США все еще удерживают прочные позиции в этом секторе. Об этом свидетельствуют данные о доле расходов США на НИОКР в общемировом показателе. В 2012 г. такой показатель составил 29,0%, у Китая – 13,7%, а в 2016 г. – 21,8% и 19,3%, соответственно [48]. Кроме того, о значительной роли США в данной сфере говорит количество лауреатов нобелевской премии за продолжительный период. Так, по данным Фонда Нобеля на 2017 г. из общего количества (916) лауреатов такой премии на пять стран приходится 615 лауреатов (67,1%), в т.ч. на США – 325 лауреата (35,5%), на Великобританию – 113 (12,3%), на Германию – 91 (9,9%), на Францию – 56 (6,1%), Швецию – 30 (3,3%), на следующие пять стран – 98 лауреатов (10,7%), на остальные 49 стран и организации – 203 лауреата (22,2%) [13].

Важным фактором, обуславливающим географическую структуру рынка слияний и поглощений являются человеческие ресурсы, их распределение по странам и регионам. Эта категория ресурсов также характеризуется значительной неравномерностью географического размещения. Об этом наглядно свидетельствует такой показатель как индекс развития человеческого потенциала, или индекс человеческого развития



(Human Development Index). Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как среднегеометрическая величина трех показателей – ожидаемая продолжительность жизни (долголетие), уровень грамотности населения (среднее количество лет, потраченных на обучение и ожидаемая продолжительность обучения), уровень жизни (ВНД на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США). Оценка осуществляется в баллах и колеблется в диапазоне от 0 до 1. По этому индексу осуществляется еще одна классификация стран современного мирового сообщества. В соответствии с уровнем человеческого развития страны делятся на страны с очень высоким уровнем человеческого развития, страны с высоким уровнем человеческого развития, страны со средним уровнем человеческого развития и страны с низким уровнем человеческого развития. По данным на 2017 г., когда было исследовано 189 стран, в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития вошло 58 государств с баллами в диапазоне 0,800-0,953 (Норвегия – 0,953, Австралия – 0,939, Нидерланды – 0,931, США – 0,924, и т.д.). Обращает на себя внимание, что такая развитая страна как Италия по данному индексу заняла в 2017 г. всего лишь 28 место (0,880), Франция – 24 (0,901), Великобритания – 14 (0,922). В эту группу входят некоторые страны транзитивной экономики (Российская Федерация (0,816), Черногория (0,814), Беларусь (0,808), Казахстан (0,800). К странам с высоким уровнем человеческого развития в 2017 г. относились 53 государства с баллами в диапазоне 0,700-0,798. В данную группу вошли наиболее динамично развивающиеся экономики и большинство стран транзитивной экономики (Сербия (0,787), Албания (0,785), Грузия (0,780), Босния и Герцеговина (0,768), Азербайджан (0,757), Украина (0,751) и т.д.). К странам со средним уровнем человеческого развития относятся 39 государств (0,556-0,699), среди которых следует выделить Египет (0,696), Кыргызстан (0,672), Таджикистан (0,650), Индию (0,640)). К четвертой группе (страны с низким уровнем человеческого развития) относятся остальные 38 стран

(преимущественно Африки и мелкие островные государства) с баллами в диапазоне 0,354-0,546 [6, 22-25].

Важно заметить, что в зависимости от отраслевой направленности, от сложности бизнеса, его размещения, от потребности в определенных категориях рабочей силы, человеческого капитала международные компании, в первую очередь ТНК, проводят свою политику по географической направленности своих сделок по слияниям и поглощениям и таким образом оказывают существенное воздействие на передел человеческих ресурсов.

Важным показателем социально-экономического развития стран мирового сообщества являются объемы совокупного богатства и связанный с этим уровень благосостояния стран. И не просто объемы совокупного богатства, а неравномерность распределения его между странами, что непосредственно воздействует на географическую структуру мирового рынка слияний и поглощений. По данным на середину 2018 г., мировое богатство\* составило 317,1 трлн. долл. и распределилось следующим образом: в странах Северной Америки – 33,6% (106,5 трлн. долл.), в странах Европы – 26,9% (85,4 трлн. долл.), в странах АТР – 17,9% (56,7 трлн. долл.), в Китае – 16,4% (51,9 трлн. долл.), в остальных странах – 5,2% (16,6 трлн. долл.) [37, 106]. Не менее показательная картина неравномерности касается уровня благосостояния населения. В 2018 г. исследовательский институт Legatum опубликовал очередной ежегодный рейтинг благосостояния\*\* 149 стран мира. В соответствии с данным рейтингом, наиболее высокий уровень благосостояния характерен для развитых стран (Норвегия, Новая Зеландия, Финляндия, Швейцария, Дания и т.д.); средний уровень – для некоторых развивающихся стран (Мексика, Бразилия, Монголия, Китай, Турция и т.д.) и стран транзитивной экономики (Сербия, Казахстан, Кыргызстан, Грузия,

---

\* Мировое богатство исчисляется как разница между активами и долговыми обязательствами, или как сумма активов, находящихся под управлением домашних хозяйств. В развитых странах среди активов доминируют денежные сбережения, стоимость акций и облигаций; в развивающихся странах – земля и недвижимость.

\*\* Рейтинг благосостояния (Prosperity Index) определяется на основе оценки десяти показателей: возможность зарабатывания денег, простота открытия бизнеса, простота монетизации идей, развитие демократии, качество образования, уровень медицинского обслуживания, безопасность, эффективность правительства, наличие свободы выбора, крепость социальных связей.

Беларусь, Россия, Украина и т.д.)); низкий уровень – для остальных развивающихся стран (преимущественно развивающихся стран Африки и некоторых страны Азии) [44, 8-9].

Наглядным показателем неравномерности социально-экономического развития стран, а вместе с тем фактором, обуславливающим определенную геоструктуру мирового рынка слияний и поглощений является количество богатейших людей в той или иной стране. Именно эта категория экономических субъектов, накопивших огромные финансовые активы, превращается в основных участников мирового рынка слияний и поглощений. Подавляющая часть миллионеров проживает в развитых государствах. По данным на 2018 г. из 42,2 млн. долларовых миллионеров только в четырех развитых государствах (США, Франция, Великобритания, Германия) проживает 57,2% таких миллионеров. Среди развивающихся стран и стран транзитивной экономики выделяются Китай (8,3% всего количества долларовых миллионеров в мире), Республика Корея (1,8%), Тайвань (1,2%), Россия (0,4%), и т.д. В целом на шесть крупнейших развивающихся стран и стран транзитивной экономики в 2018 г. приходилось 12,5% общего количества долларовых миллионеров в мире. Однако, по прогнозам, уже к 2023 г. ситуация довольно заметно изменится. Общее количество миллионеров возрастет на 31% и составит 55,2 млн. чел. и ускоренно будет увеличиваться количество миллионеров именно в развивающихся странах и странах переходной экономики. Если для развитых стран процент роста составит 18-54%, то для развивающихся стран и стран транзитивной экономики – 17-62%. В итоге, из общего количества миллионеров в 2023 г. на четыре развитые страны-лидера будет приходиться 55,2%, а на шесть крупнейших развивающихся стран и стран транзитивной экономики – 14,4% [28, 36].

Еще большим является межстрановое расхождение по количеству миллиардеров. По данным журнала Forbes на 2019 г. в мире насчитывалось 2114 человек, личное состояние каждого из которых превышало 1 млрд.

долл. Их совокупный капитал составил 8,9 трлн. долл. В 29 развитых странах проживало 1156 миллиардеров (54,7% от общей численности миллиардеров в мире), в т.ч. в США – 606 миллиардера (28,7%); в 38 развивающихся странах и 4 странах транзитивной экономики – 958 миллиардеров (45,3%), в т.ч. в странах БРИКС – 569 миллиардеров (26,9%), из них в Китае проживает 313 миллиардера (14,8%), в Индии – 102 (4,8%), в России – 99 (4,7%), в Бразилии – 51 (2,4%), в ЮАР – 4 (0,2%). Если учесть, что Гонконг, Макао и Тайвань считаются китайскими территориями, то показатель Китая возрастет до 19,9% и, соответственно, БРИКС – до 32,0%. В еще пяти развивающихся государствах в 2019 г. проживало 136 миллиардеров (6,4%). В остальных 29 развивающихся странах и странах транзитивной экономики в 2019 г. проживало 145 миллиардеров (6,9%) [50].

Особая роль в формировании географической структуры рынка слияний и поглощений характерна для такого фактора как конкурентные преимущества страны, которыми могут воспользоваться участники процесса слияний и поглощений. Анализируя этот фактор, М. Портер выделяет определенные детерминанты конкурентного преимущества [15, 92-107]. Важным показателем (детерминантом) такого преимущества стран современной мировой экономики является индекс глобальной конкурентоспособности. Впервые Отчет о глобальной конкурентоспособности был опубликован Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) в 1979 г. С тех пор ВЭФ ежегодно оценивает конкурентоспособность стран при помощи соответствующего индекса – индекса глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index). Данный индекс рассчитывается на основании 12 показателей и оценивается по стобалльной шкале. Последний отчет был представлен ВЭФ в 2018 г. Как свидетельствуют данные, ни одна из 140 исследованных стран не получила максимальной оценки (100 баллов). Лидируют развитые государства – США (85,6 балла), Германия (82,8 балла), Швейцария (82,6 балла), Япония (82,5 балла), Нидерланды (82,4 балла), Великобритания (82,0 балла), и т.д.

Обращает на себя внимание тот факт, что Франция занимает лишь 17-е место по этому показателю (78,0 балла), Испания – 26-е (74,2 балла), Италия – 31-е (70,8 балла). Среди развивающихся стран по данному показателю следует выделить Сингапур (2-е место в мировом рейтинге (83,5 балла)), Гонконг (7-е место (82,3 балла)), Тайвань (13-е место (79,3 балла)), и т.д. В целом, из первых десяти стран рейтинга 8 – развитые, 2 – развивающиеся, из первых двадцати 15 – развитых, 5 – развивающихся. Среди стран транзитивной экономики выделяются Китай (28-е место (72,6 балла)), Россия (43-е место (65,6 балла)), Казахстан (59-е место (61,8 балла)). Украина занимает лишь 83-е место (57,0 балла). Замыкают список наименее развитые страны – Гаити (138-е место (36,5 балла)), Йемен (139-е место (36,4 балла)) и Чад (140-е место (35,5 балла)) [49, XI].

На современном этапе развития международной валютной системы, основу которой составляет денежно-кредитный стандарт, существенную роль в формировании и функционировании мирового рынка слияний и поглощений играет валютный фактор. Такая роль во многом зависит прежде всего от количества и структуры свободно конвертируемых валют, от структуры валютных резервов, от динамики валютных курсов. В настоящее время в мире насчитывается свыше 180 национальных валют, но свободно конвертируемыми считаются менее двадцати. Ведущее место в системе свободно конвертируемых валют занимают доллар США, евро, британский фунт стерлингов, японская иена и швейцарский франк. Значительное воздействие на формирование и развитие географической структуры мирового рынка слияний и поглощений оказывает состав мировых валютных резервов. Как свидетельствуют данные, основу мировых валютных резервов составляют две валюты – доллар США и евро (82,4% всех валютных резервов в мире в 2018 г.). Хотя соотношение между ними заметно изменяется в пользу евро (с 71,0% к 17,9% в 1999 г. до 61,9% к 20,5% в 2018 г.) [53].

Существенное воздействие на географическую структуру рынка слияний и поглощений оказывает распределение валютных резервов между странами и регионами. Подобное распределение также характеризуется значительной неравномерностью. Так, из общей стоимости золотовалютных резервов, накопленных к началу 2019 г. в размере 12,5 трлн. долл. на долю двух стран-лидеров (Китай и Япония) приходилось 35,6% всех золотовалютных резервов в мире, на долю стран Еврозоны – 6,6%, на долю других пяти развитых стран-лидеров (Швейцария, США, Великобритания, Чехия, Польша) – 13,4%; на пять лидирующих развивающихся стран и стран транзитивной экономики (Саудовская Аравия, Россия, Бразилия, Южная Корея, Индия) приходилось 17,7%, на остальные государства – 26,7% [52].

Важно заметить, что валютные резервы накапливают не только центральные банки, но и частные компании. В частности, уже к 2012 г., европейские компании имели на своем балансе денег на сумму 1,1 трлн. долл. [49, 79]. Это позволяет им осуществлять сделки по слияниям и поглощениям не только на европейских рынках, но и на рынках многих других стран.

Определяющее и все возрастающее воздействие на формирование и развитие географической структуры рынка слияний и поглощений оказывают валютные курсы и их динамики. Непосредственное воздействие заключается в том, что снижение курса национальной валюты сопровождается снижением цены экономических объектов в иностранной валюте и, таким образом, иностранные компании увеличивают объемы своих операций по приобретению этих объектов в данной стране. Возрастание валютного курса оказывает обратное воздействие. Но здесь необходимо обратить особое внимание на то, что сильные валюты, курсы которых повышаются, усиливают возможность компаний стран этих валют в большей степени осуществлять операции по слияниям и поглощениям в различных странах. К таким валютам в настоящее время относятся швейцарский франк и японская иена. Именно эти валюты все в большей степени накапливают частные

компаний, банки, иностранные инвесторы (особенно в условиях значительного ослабления доллара и кризиса евро) для возможных приобретений иностранных экономических объектов.

Географическая структура рынка слияний и поглощений во многом определяется различными индексами (рейтингами). Кроме рассмотренного индекса международной конкурентоспособности, значительное воздействие на географическую структуру мирового рынка слияний и поглощений оказывает индекс экономической свободы, который представлен в нашем исследовании как первая категория индексов (рейтингов), включающая определенные составляющие экономической свободы мировой экономики по определенным критериям. Различные исследовательские институты используют те или иные критерии при определении данного индекса. В частности, стратегический исследовательский институт США Heritage Foundation использует 10 критериев (показателей); канадский Институт Фрейзера использует более сложный механизм, базирующийся на оценке 42 параметров, среди которых выделяются основные: свобода бизнеса, свобода торговли, фискальная свобода, монетарная свобода, инвестиционная свобода, финансовая свобода, свобода от коррупции, трудовая свобода, степень вмешательства правительства в экономику, законодательная система, безопасность прав собственности, регулирование бизнеса, кредитного рынка и рынка рабочей силы.

В отчете Heritage Foundation, опубликованном в 2019 г. исследованы 180 стран, среди которых по общему индексу экономической свободы (максимум – 100 баллов) выделяются: Гонконг (90,2 балла), Сингапур (89,4 балла), Новая Зеландия (84,4 балла) и т.д. Обращает на себя внимание тот факт, что развитые страны занимают не ведущие места. В частности, США находятся лишь на 12-м месте (76,8 балла), Германия – на 24-м (73,5 балла), Япония – на 30-м (72,1 балла). Россия заняла 98-е место (58,9 балла), а Украина – лишь 147-е место (52,3 балла). Замыкают список Куба (27,8 балла), Венесуэла (25,9 балла) и Северная Корея (5,9 балла) [25, 18-22].



В соответствии с ежегодным отчетом Института Фрейзера, опубликованном в 2018 г. и исследовавшим 162 страны, лидерами также определены Гонконг (8,97 балла из 10 возможных) и Сингапур (8,84 балла). Наиболее развитые страны и в этом случае находятся на не самых высоких местах: США – на 6-м (8,03 балла), Великобритания – на 9-м месте (8,00 балла), Германия – на 20-м (7,69 балла), Япония – на 41-м (7,47 балла). Россия заняла 87-е место (6,83 балла), а Украина – 134-е место (5,98 балла). Наименее свободными экономиками определены Аргентина (4,84 балла), Ливия (4,74 балла) и Венесуэла (2,88 балла) [32, 9].

Анализ выявляет особенности различных позиций стран по основным составляющим (категориям) индекса экономической свободы. В частности, США, занимая 12-е и 6-е места, соответственно, находятся на 2-м месте по показателю трудовой свободы и т.д. Важно заметить, что так называемые оффшорные зоны занимают относительно низкие места по общему индексу экономической свободы, но ведущие места по такому составляющему показателю, как свобода бизнеса. В частности, Багамские острова находятся на 49-м и 76-м местах по общему индексу, но на 5-м месте по уровню налогового бремени; Катар – на 38-м и 28-м местах и на 1-м, соответственно, и т.д.

Важным фактором, воздействующим на проведение операций по слияниям и поглощениям и формирование географической структуры рынка этих операций, является такой показатель как рейтинг стран по условиям ведения бизнеса (создание компаний, получение разрешения на открытие или закрытие бизнеса, получение лицензии, степень защищенности инвестора, уровень налогов и их снижение, и т.д.). По данным исследования Группы Всемирного Банка Doing Business 2019, проанализированные страны (всего – 190 государств) были распределены по степени легкости ведения бизнеса в следующем порядке: Новая Зеландия, Сингапур, Дания, Гонконг, Республика Корея, и т.д. Обращает на себя внимание, что развитые страны теряют свои лидерские позиции. Так, США в 2019 г. заняли 8-е место, хотя в 2013 г. были

на 4-м месте, а в 2008 г. – на 3-м месте, Япония заняла 39-е место, хотя в 2013 г. была на 24-м месте, а в 2008 г. – на 12-м месте; Швейцария – 38-е, а была на 28-м, и 15-м, соответственно [29, 6; 30, 3; 31, 5]. При этом, важно заметить, что периодически под влиянием различных причин происходит передвижение развивающихся и транзитивных экономик в направлении повышения рейтинга. Так, если в 2008 г. Грузия занимала 18-е место, в 2013 г. – 9-е, то в 2019 г. – уже 6-е; Южная Корея – 30-е, 8-е и 5-е, соответственно, Тайвань – 50-е, 16-е и 13-е; Македония – 75-е, 23-е и 10-е; Россия – 106-е, 112-е и 31-е; Украина – 139-е, 137-е и 71-е, соответственно, и т.д. [29, 6; 30, 3; 31, 5].

Наряду с формированием определенных рейтингов экономической свободы, страны проводят конкретную политику по регулированию процесса слияний и поглощений. Здесь выделяется вторая категория рейтингов. В данной политике отчетливо прослеживаются два направления: политика стимулирования слияний и поглощений как на национальном, та и на транснациональном уровне; политика сдерживания или запрета на проведение слияний и поглощений. В условиях мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. многие страны проводили определенные реформы, направленные на стимулирование, улучшение условий для предпринимательской деятельности, в т.ч. в процессе слияний и поглощений. В частности, в течение 2008-2009 гг. такие реформы были осуществлены в 70% стран мирового сообщества. Причем количество таких реформ было на 20% больше, чем в 2007 г. [21, 20].

Одним из средств стимулирования процесса слияний и поглощений, особенно осуществляемых иностранными компаниями, является снижение подоходных налогов, установление максимального и минимального уровня ставок налогообложения. В связи с этим весьма важно заметить, что значительное воздействие на формирование географической структуры рынка слияний и поглощений оказывает такой особый фактор как наличие и функционирование в экономике «налоговых гаваней» (tax havens). Именно в

таких «гаванях» многие ТНК регистрируют свои подразделения (филиалы, дочерние компании, совместные подразделения, и т.д.). С помощью таких подразделений ТНК проникают во многие страны с целью проведения сделок по слияниям и поглощениям. Ценность данных подразделений заключается в том, что они в гораздо меньшей мере подвержены государственному регулированию, сдерживанию в формировании определенной географической структуры транснациональной системы слияний и поглощений. Исследование выявляет важнейшие «налоговые гавани», которые являются наиболее привлекательными для ТНК (Каймановы острова, остров Джерси, Кипр, Сингапур, Багамские острова, Бермудские острова, Мавритания). Значительная и все возрастающая роль «налоговых гаваней» в формировании географической структуры рынка слияний и поглощений способствует развитию данной структуры в международной экономике. Четко определенного списка «налоговых гаваней» не существует, однако международные организации относят к таким экономическим субъектам от 15 до 55 стран мира.

Кроме того, с целью стимулирования процесса слияний и поглощений многие страны расширяют объемы участия иностранных компаний в этих процессах: с 2006 г. правительство Индии разрешило компаниям со 100-%-м иностранным капиталом участвовать в процессе слияний и поглощений в стране [7, 2]; с 2008 г. Верховный суд Канады разрешил крупнейшие приватизационные сделки впервые в истории страны. В частности, судьи разрешили пенсионному фонду Канады Ontario Teachers' Pension Plan, а также двум американским инвестиционным фондам приобрести за 52 млрд. долл. главную коммуникационную компанию страны Bell Canada Enterprises [57, 6].

Государственная политика многих стран стимулирует не только участие иностранных компаний в процессе слияний и поглощений на национальных рынках, но и выход национальных компаний на зарубежные рынки слияний и поглощений. В последнее десятилетие такую политику все

активнее начинают проводить развивающиеся страны и страны транзитивной экономики. Власти Китая с 2007 г. призывают национальные банки покупать акции за рубежом с тем, чтобы, с одной стороны, ограничить «раздувание» национального фондового рынка, с другой, – расширить свои позиции на зарубежных рынках. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что политика различных стран нередко направлена на ограничение слияний и поглощений как на национальных рынках, так и на транснациональных. Ограничения могут осуществляться по разным причинам. Одной из таких причин является нарушение или невыполнение норм и принципов ведения бизнеса. В частности, в США с 1997 г. по этой причине применяются ограничения в отношении крупнейших компаний [27, 111]. Нередко ограничения используются для предотвращения угроз национальному бизнесу, национальной безопасности. В США с 1975 г. функционирует Комитет по иностранным инвестициям, в который входят 12 ведомств (включая разведку) и, который оценивает инвестиционные сделки иностранных компаний на предмет возможных угроз национальной безопасности. Комитет предоставляет президенту рекомендации по конкретным сделкам. С 2007 г. в Германии разрабатываются правительственные меры, направленные против внедрения неугодных иностранных покупателей немецких компаний. В частности, федеральный министр экономики может в конкретных случаях принимать решения, ориентируясь на два критерия: важность предприятия для национальной безопасности и его связь с инфраструктурой стратегического назначения. Важно подчеркнуть, что до недавнего времени Германия была единственным крупным государством западного мира, в котором вообще не было инструментов против нежелательных инвесторов [17, 69]. В Японии слияния и поглощения требуют формальной регистрации в Комиссии по справедливой торговле. Она должна гарантировать, что в результате поглощения ситуация на рынке не ухудшится [16, 38]. В ЕС первоначально регулирование слияний и поглощений в рамках Евросоюза происходило на основе разделов 2 и 3 статьи 85 Римского договора,

предусматривающих запрет таких изменений в структуре рынка, которые ведут к усилению рыночной концентрации и увеличивают склонность фирм к злоупотреблению своим доминирующим положением [16, 38].

С усилением международной конкуренции и нарастанием глобализации чисто конкурентные цели антимонопольного регулирования в отношении слияний и поглощений начинают уступать место другой задаче – способствовать крупномасштабным слияниям в Европе, чтобы сделать продукцию европейских компаний более конкурентоспособной на глобальных рынках. Этот принцип оказался решающим в законе о слияниях и поглощениях, вступившем в силу в 1990 г. Согласно закону, слияния между высокоприбыльными и высокоэффективными европейскими компаниями являются способом повышения их конкурентоспособности на глобальных рынках [16, 38].

Проблемам, связанным с государственной политикой регулирования географической структуры слияний и поглощений посвящен ряд научных работ. Среди таких выделяется исследование Г.О. Калашникова «Слияния и поглощения компаний по праву Европейского Союза». В данной работе исследованы такие проблемы как: координация национальных законодательств в вопросе регулирования слияний и поглощений, конкуренции и контроля за слияниями и поглощениями; слияния и поглощения компаний и проблемы международного частного права [9, 31-93].

Особенно активную ограничительную политику в последнее время проводят развитые страны по отношению к развивающимся странам. В частности, в США выставили ограничительные правила покупки предприятий частными фондами, имеющими непрозрачную отчетность, остерегаясь прежде всего фондов из ОАЭ, которые стремились приобретать крупные американские корпорации стратегического значения. Подобным образом в США вводилась защита от покупателей из Южной Кореи, чьи массированные интервенции привели к кризису на рынке облигаций. С мая

2007 г. Германия ввела ограничения на приобретение ее активов в строительной сфере. Великобритания также запретила покупку своих портовых сооружений компаниям из Дубая [24, 18].

«Госорганы США исходят из того, что американская компания должна иметь возможность купить любой актив в любой стране, однако приобретение предприятий в самих США не должно быть таким «свободным», – утверждает эксперт нью-йоркского офиса PricewaterhouseCoopers Грег Петерсен [24, 18]. В настоящее время развитые страны с целью ограничения трансграничных сделок по слияниям и поглощениям, осуществляемых национальными компаниями, проводят определенную налоговую политику. В частности, как замечает Дж. Сорос, «...правительства начали предоставлять налоговые и другие льготы международному финансовому капиталу, чтобы привлечь его обратно – из офшорных зон [22, 118]. Необходимо заметить, что развивающиеся страны и транзитивные экономики также не позволяют зарубежным игрокам приобретать свои стратегические активы. Еще несколько лет назад многие были уверены, что большую часть российских нефтедобывающих мощностей скупают компании Великобритании и США, но государство не дало осуществить подобные планы. Аналогичным образом в отношении стратегических предприятий действовала и Индия. В результате, согласно исследованию E&Y, иностранцам удастся совершить не более 30% запланированных поглощений в странах БРИКС [22, 118].

Государственная политика ограничения или предотвращения нежелательных слияний и поглощений может осуществляться различными способами. В настоящее время активно используются три основных способа: прямой запрет; национализация экономических объектов; повышение подоходных налогов для компаний (в первую очередь иностранных), осуществляющих слияния и поглощения. Некоторые вопросы, связанные с национализацией экономических объектов были рассмотрены выше. Здесь же мы обращаем особое внимание на следующие положения.

Национализация как средство решения различных проблем (экономических, социальных, политических), используется во многих странах, в т.ч. в развитых в период обострения финансовых кризисов. Но особенно активно проводят подобную политику в последние годы развивающиеся страны и, в первую очередь, нефтедобывающие. В частности, Венесуэла в 2008-2009 гг. провела широкую национализацию компаний, подконтрольных иностранному капиталу. Правительство страны объяснило национализацию тем, что стратегическая, нефтяная отрасль не может зависеть от транснациональных компаний. Другим существенным организационным средством осуществления слияний и поглощений в настоящее время является ужесточение налоговой политики, в первую очередь по отношению к иностранным компаниям. Так, Китай с 2007 г. проводит политику по отмене налоговых льгот для иностранных компаний, которых он последовательно придерживался около 20 лет. Задача привлечения инвестиций любой ценой уже выполнена. До этого иностранные компании платили налоги в Китае в размере 15%, в то время как местные производители – 33%. С 2007 г. была введена единая налоговая ставка для всех компаний (отечественных и иностранных) – 25% [10, 3]. Особенно активную, жесткую запретительную политику государство проводит в отношении недружественных, захватнических поглощений (hostile takeovers). История недружественных поглощений отчетливо прослеживается в развитых странах в послевоенные годы. В частности, в Великобритании с начала 1950-х годов; в США – с конца 1950-х гг. Что касается Японии, то здесь недружественные поглощения в послевоенные годы носили редкий характер, но с 1990-х гг. начинают активно осуществляться. В настоящее время подобную политику проводят многие страны, в т.ч. особенно развивающиеся государства.

Одним из важнейших способов государственного регулирования процесса слияний и поглощений, его географической структуры являются различного рода межгосударственные соглашения. Особая роль здесь



принадлежит системе межгосударственных инвестиционных соглашений (МИС) – International Investment Agreements (IIAs). Данная система включает две категории соглашений. Первую категорию составляют двухсторонние инвестиционные соглашения (ДИС) – bilateral investment agreements (BIAs); вторую категорию представляют соглашения с инвестиционными положениями (СИП) – treaties with investment provisions (TIPs) [41].

С углублением экономической глобализации возрастает количество таких соглашений. По состоянию на 01.09.2019 г. всего заключено 3301 межгосударственное инвестиционное соглашение (из них вступили в силу 2667 соглашений), в т.ч. 2913 двусторонних инвестиционных соглашений (2354 вступили в силу) и 388 соглашений с инвестиционными положениями (313 вступили в силу). Обращает на себя внимание тот факт, что подавляющая часть соглашений заключается между развитыми и развивающимися государствами (до 40% общего количества международных инвестиционных соглашений); на долю соглашений между развивающимися странами приходится до 30% МИС, и т.д. [41].

Важно заметить, что наибольшее количество международных инвестиционных соглашений приходится на такие развитые страны как Германия (202 МИС на середину 2019 г.), Великобритания (175 МИС), Франция (169 МИС), Люксембург (165 МИС), Бельгия (163 МИС); среди развивающихся стран и стран транзитивной экономики выделяются Китай (149 МИС), Турция (129 МИС). Россией подписано 85 международных инвестиционных соглашений, из которых 60 вступили в силу; Украиной заключено 79 международных инвестиционных соглашений, из которых 71 вступило в силу [60, 230-233].

Географическая структура рынка слияний и поглощений во многом обуславливается таким фактором как классификация стран по определенным индексам (рейтингам), связанным с глобализацией международной экономики, или третьей категорией индексов (рейтингов). Данная категория включает такие индексы, которые заслуживают особого внимания: индекс

инвестиционной привлекательности, или привлекательности ведения бизнеса; индекс глобализации. Такие индексы определяют различные международные исследовательские институты. В частности, индекс инвестиционной привлекательности определяется швейцарской аудиторской, трастовой и консалтинговой компанией BDO AG. В последнем отчете данной компании Business compass 2018, основанном на анализе трех групп условий (экономических, политико-правовых и социально-культурных) были определены в качестве экономик, наиболее привлекательных для осуществления инвестиций, Сингапур (85,10 балла из 100 возможных), Гонконг (84,08 балла), Швейцария (81,84 балла) и т.д. Несколько уступают лидерам Великобритания (9-е место (77,06 балла)), Германия (12-е место (75,39 балла), США (14-е место (74,69 балла) 5% респондентов) и Китай (42%). Значительно уступают лидерам Франция (28-е место (66,91 балла), Италия (40-е место (62,36 балла), и Испания (43-е место (61,67 балла). Еще более значительно отстают большинство развивающихся стран и страны транзитивной экономики (Беларусь (80-е место), Китай (86-е место), Россия (95-е место), Украина (131-е место) [35, 42-45].

Многие страны проводят определенные реформы, направленные на повышение инвестиционной привлекательности. Так, согласно результатам уже упоминаемого исследования Группы Всемирного Банка Doing Business 2019, с 2003 г. национальными экономиками было проведено 3500 реформ в десяти сферах регулирования предпринимательской деятельности. В 2017-2018 гг. 128 стран мира провели рекордное количество реформ (314), направленных на улучшение условий для создания и ведения бизнеса, повышение прозрачности, укрепление прав собственности и повышение эффективности процедур урегулирования коммерческих споров и банкротства [31, IV].

Существенным фактором, обуславливающим географическую структуру мирового рынка слияний и поглощений является характер

восприятия транснациональными корпорациями глобального инвестиционного климата по странам и регионам регистрации (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Восприятие ТНК глобального инвестиционного климата в 2012-2018 гг., % [55, 8; 56, 9; 45, 9]

Анализ данных свидетельствует о том, что опрошиваемые представители крупнейших ТНК мира в целом оптимистично оценивают инвестиционный климат развитых и развивающихся стран и стран транзитивной экономики, а в 2015 г. и 2018 г. даже ощутимым преимуществом последних.

Значительное место в системе интернационализации экономических связей и вместе с этим в формировании рынка слияний и поглощений занимает степень вовлеченности стран мирового сообщества в процессы глобализации, которая в определенной мере характеризует третью категорию

международных рейтингов. Особенно активно в этот процесс включаются развивающиеся страны. Дж. Стиглиц замечает, что «глобализация уменьшила чувство изоляции, которое остро ощущалось в развивающихся странах. Развивающиеся страны относительно недавно включились в процесс глобализации мировой экономики. Начальная стадия этого процесса происходила в середине XX в., когда первые крупные (в основном добывающие) компании стали организовывать свои подразделения за пределами национального государства [23, 22, 67]. Важным индексом третьей категории международных рейтингов является индекс глобализации экономических систем. Данный индекс ежегодно рассчитывается Швейцарским экономическим институтом (KOF Swiss Economic Institute) при участии Федерального Швейцарского технологического института (Swiss Federal Institute of Technology) на основании оценки 24 показателей, сгруппированных по трем основным направлениям: экономическая глобализация, социальная глобализация и политическая глобализация. Индекс уровня глобализации исчисляется как сумма показателей названных направлений с весовыми коэффициентами 36%, 37% и 26%, соответственно. В 2018 исследование охватило 185 стран, среди которых лидерами были названы Бельгия (90,47 балла), Нидерланды (90,24) и Швейцария (89,70). Среди развивающихся стран наибольший уровень глобализации характерен для Сингапура (80,01 балла (23-е место в мире)) и Малайзии (79,28 балла (28-е место)). Еще меньший уровень глобализации характеризует страны транзитивной экономики. Первая из таких стран – Сербия – находится на 40-м месте в мире (75,28 балла). За ней следуют Грузия (45-е место), Украина (49-е место), Босния и Герцеговина (53-е место), Македония (54-е место) и Россия (56-е место). Замыкают список Афганистан, Центральноафриканская Республика и Эритрея [43].

Как уже было сказано, страны ранжируются по трем основным формам глобализации – экономической, политической и социальной. Среди стран-лидеров по экономической глобализации, согласно последней оценке,

выделяются Сингапур (92,47 балла), Гонконг (90,07 балла), Нидерланды (89,31 балла) и Бельгия (89,23 балла). Всего в первую двадчатку входят 15 развитых стран и 5 развивающихся государств и стран транзитивной экономики. Примечательно, что лидер мировой экономики – США – по уровню экономической глобализации заняли лишь 63-е место (63,83 балла) и находятся практически на одном уровне по этому показателю с Джибути и Чили. По социальной глобализации из 20 стран-лидеров, всего одно государство представляет развивающиеся страны. Это – Гонконг (85,46 балла (14-е место)). Лидируют по этому показателю развитые страны – Норвегия (90,43 балла), Люксембург (89,89 балла), Швейцария (89,58), Дания (88,30) и Ирландия. США заняли лишь 29-е место (80,60 балла) и сравнимы по этому показателю с Сингапуром и Палау. По политической глобализации лидерами являются развитые государства – Италия (99,26 балла), Франция (99,15), Германия (98,23), Испания (98,04) и Великобритания (97,82). Всего в первой двадцатке – 15 развитых государств и 5 развивающихся стран. США заняли 11-е место (95,43), опередив Индию и отставая от Австрии. Страны транзитивной экономики по всем трем показателям находятся преимущественно ниже 30-го места. Так, по уровню экономической глобализации Грузия заняла 18-е место, а вторая в данной группе стран Македония – 47-е; Украина находилась на 89-м месте, а Россия – на 108-м. По показателю социальной глобализации первой среди транзитивных экономик была Черногория (44-е место), за ней следовала Сербия (59-е место); Россия заняла 93-е место, а Украина – 97-е. По уровню политической глобализации лидерами среди стран транзитивной экономики в 2018 г. были Россия (28-е место) и Украина (30-е место) [43].

Одним из важнейших факторов, определяющих географическую структуру рынка слияний и поглощений, являются банкротства компаний в странах современной международной экономики. Процесс банкротства охватывает в большей или меньшей мере все страны. Анализ данных свидетельствует о нарастающих масштабах банкротства в каждой отдельной

стране и в мировой экономике в целом. Наибольшее количество банкротств приходится на развитые страны (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Количество банкротств в некоторых странах мира в 2007-2019 гг., тыс. банкротств [40, 12]

Страны / Годы	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2018*	2019**
Франция	49,21	62,72	59,89	62,90	63,26	54,97	54,97	56,05
Великобритания	23,73	35,14	31,20	24,96	19,83	19,29	21,67	23,64
США	28,14	60,53	47,53	33,06	24,64	23,10	22,00	22,00
Германия	29,16	32,69	30,10	26,00	23,10	20,09	19,35	19,35
Турция	9,95	10,40	14,99	17,40	13,70	14,70	15,40	16,20
Китай	4,36	4,45	3,04	2,56	3,24	6,26	10,00	12,00
Италия	6,16	9,38	12,15	14,13	14,73	12,02	11,55	11,78
Россия	35,79	13,47	10,24	8,98	10,09	11,51	10,50	11,15
Бельгия	7,68	9,42	10,22	11,74	9,76	9,97	9,97	9,97
Дания	2,40	5,71	5,47	4,99	4,03	6,38	7,95	9,15
Остальные страны (33)	97,64	130,69	128,42	138,50	103,02	94,49	95,06	97,39
Всего (43 стран)	294,21	374,59	353,25	345,21	289,38	272,77	278,41	288,67

\* оценочно

\*\* прогноз

Анализ данных выявляет определенные особенности банкротства бизнеса с точки зрения его геоструктуры. Во-первых, подавляющая часть банкротств приходится на более развитые страны. В частности, в четырех таких странах, как Франция, Великобритания, США и Германия в 2018 г. (по предварительным оценкам) произошло 117,98 тыс. банкротств, или 42,4% всех банкротств, произошедших в 2018 г. в 43 исследованных странах. На четыре следующих развитых стран (Италия, Бельгия, Румыния, Япония) в 2018 г. пришлось 38,59 тыс. банкротств, или 13,9%. Значительная часть банкротств приходится на развивающиеся страны и страны транзитивной экономики. В 2018 г. выделялись такие государства, как Турция (15,4 тыс. банкротств, или 5,5%), Россия (10,5 тыс. банкротств, или 3,8%), Китай (10,0 тыс. банкротств, или 3,6%). Во-вторых, процесс банкротств носит волнообразный характер, что предопределяет такой же характер формирования географической структуры рынка слияний и поглощений. К примеру, во Франции количество банкротств в 2007 г. составило 49,2 тыс., затем наблюдалось увеличение их количества до 62,7 тыс. в 2009 г., после

этого падение до 59,9 тыс. в 2011 г., снова увеличение до 62,9 тыс. в 2013 г. и 63,3 тыс. в 2015 г. и снова снижение до 55,0 тыс. в 2018 г. (оценочно). В 2019 г. прогнозируется повышение до 56,1 тыс. (таблица 1.1).

Существенным фактором, обуславливающим определенную геоструктуру рынка слияний и поглощений, является географическая направленность и размещение прямых иностранных инвестиций. Анализ данных свидетельствует о весьма высокой степени географической концентрации таких инвестиций. Из общей суммы накопленных прямых иностранных инвестиций в мире к началу 2019 г. в размере 32,3 трлн. долл. на долю 38 развитых стран приходилось 64,4%, а на 162 развивающиеся страны и страны транзитивной экономики – 35,6%. Кроме того, наблюдается высокая степень концентрации прямых иностранных инвестиций по странам и регионам. В частности, в 2018 г. из 20,8 трлн. долл. таких инвестиций, накопленных в развитых странах, на долю пяти крупнейших импортеров капитала приходилось 62,7% (в т.ч. в США – 35,9%), на долю следующих пяти развитых стран – 19,1%, на остальные 28 развитых стран – 18,2%. Из общей суммы накопленных иностранных инвестиций в 162 развивающихся странах и странах транзитивной экономики (11,5 трлн. долл.) на первую пятерку в 2018 г. приходилось 56,9% (в т.ч. на Китай с Гонконгом – 31,6%), на пять следующих стран – 18,1%, на остальные 152 развивающиеся и транзитивные экономики – 25,0%. Еще более высокая степень географической концентрации накопленной суммы прямых инвестиций странами за рубежом, или странами-экспортерами таких инвестиций. В частности, в 2018 г. 38 развитых стран контролировали за рубежом 23,0 трлн. долл., или 74,4% общемировой суммы накопленных зарубежных прямых инвестиций. Из этой суммы на долю первой пятерки развитых стран приходилось 60,3% (в т.ч. на США – 28,1%), на вторую пятерку – 24,2%, на остальные 28 стран – 84,5%. В свою очередь, 136 развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой накопили к 2019 г. прямых инвестиций за рубежом в размере 7,9 трлн. долл., или 25,6% от общемирового показателя.



Из этой суммы на долю первых десяти стран-экспортеров приходилось 95,3% (в т.ч. на Китай с Гонконгом и Тайванем – 52,3%).

Обращает на себя внимание и такая особенность международного движения и размещения прямых инвестиций, как инвестиционные позиции различных стран. Развитые страны в целом являются чистыми экспортерами прямых инвестиций: общая сумма накопленных прямых инвестиций этими странами за рубежом к началу 2019 г. на 2,3 трлн. долл. превышала сумму накопленных прямых иностранных инвестиций в этих странах. В отличие от этого, развивающиеся страны и страны транзитивной экономики в целом выступают в качестве чистых импортеров: общая сумма накопленных иностранных прямых инвестиций в этих странах на 3,6 трлн. долл. больше, чем их зарубежные прямые инвестиции. Отсюда важная особенность географической структуры рынка слияний и поглощений: одни страны в большей мере выступают в качестве покупателей экономических объектов на этом рынке, другие страны – в большей мере в качестве продавцов.

Анализ выявляет важную роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики стран. Важно заметить, что такие инвестиции непосредственно участвуют в функционировании национальной экономики, в социально-экономическом развитии принимающей страны и влияют таким образом на ее конкурентоспособность. «Непосредственность» проявляется в том, что прямые иностранные инвестиции выступают как материальная основа формирования и функционирования особого сектора в национальной экономике – иностранного производственного сектора. Именно такой сектор способствует в значительной мере формированию и развитию рынков слияний и поглощений.

Значительные и нарастающие масштабы международного движения прямых инвестиций способствуют образованию современного типа корпораций – транснациональных. Именно ТНК являются одним из важнейших факторов, ведущей, определяющей силой формирования и развития современного мирового рынка слияний и поглощений. Роль этой

силы постоянно возрастает вместе с увеличением количества ТНК. Важно обратить внимание НАТО, что не только само по себе количество ТНК обуславливает особенности формирования и развития мирового рынка слияний и поглощений, но и географическая структура размещения таких корпораций, а также контролируемые ими подразделения.

Анализ выявляет особенности размещения (регистрации) ТНК в трех типах стран: в развитых, развивающихся и странах транзитивной экономики. В частности, по данным UNCTAD из 103786 ТНК, зарегистрированных в 196 странах мира, на долю 42 развитых стран приходилось 70,6%; на 138 развивающихся стран – 29,1%; на 16 стран транзитивной экономики – 0,3%. Но важно заметить, что определенным образом изменяется соотношение между тремя категориями стран по количеству зарегистрированных в них ТНК. Так, по данным UNCTAD, в начале 1990-х гг. на долю развитых стран приходилось 91,5% всех ТНК, зарегистрированных в мировой экономике, в начале 2000-х гг. – 76,8%, в 2008 г. – 71,6%; на долю развивающихся стран и стран транзитивной экономики – соответственно – 8,5%, 23,2% и 28,4% [57, 20-21; 58, 222-223; 46]. Впоследствии (в 2010-е годы) доля развитых стран сократилась до 70,6%, а доля развивающихся стран и стран транзитивной экономики возросла до 29,4%. В свою очередь, в рамках каждой из трех категорий стран наблюдается чрезвычайно большая географическая концентрация ТНК, что значительно воздействует на географическую структуру мирового рынка слияний и поглощений. В частности, из 73305 зарегистрированных ТНК в 42 развитых странах, на долю 35 европейских государств приходилось 51,9% всех ТНК, зарегистрированных в 163 исследованных странах и 73,5% ТНК, зарегистрированных в развитых странах. В том числе, на пять первых европейских стран приходилось соответственно 28,1% и 39,7%; на вторую пятерку европейских стран – 11,7% и 16,6%; на остальные 25 европейских стран – 12,1% и 17,2%. На две страны Северной Америки (США, Канада), соответственно, 10,8% и 15,4%, в т.ч. на долю США – 9,3% и 13,2%. На остальные пять исследованных

развитых стран – 7,8% и 11,1%, в т.ч. на долю Японии – 4,4% и 6,2%, на долю Австралии – 1,9% и 2,7%.

Высокая степень концентрации характерна и для развивающихся стран. В частности, в 108 развивающихся странах было зарегистрировано 30209 ТНК, или 29,1% всех ТНК в мире. В том числе, в 40 странах Латинской Америки и Карибского бассейна насчитывалось 4406 ТНК, или 14,6% из числа ТНК, зарегистрированных во всех развивающихся странах, в т.ч. в 10 крупнейших странах – 83,5%, в остальных 30 странах – 16,5%. В 38 странах Азии и Океании зарегистрировано 25182 ТНК (83,4%), из которых на шесть стран приходилось 92,7%, на остальные 40 стран – лишь 7,3%. В 30 странах Африки зарегистрировано 621 ТНК (2,1% всех ТНК в группе развивающихся стран), из которых на три страны-лидера (ЮАР, Маврикий и Нигерию) приходится 71,8% а, на остальные 49 стран – 28,2%.

Обращает на себя внимание значительное количество ТНК, зарегистрированных в офшорных зонах. И количество таких ТНК возрастает вместе с географическим расширением подобных зон. По существу, офшорные ТНК – это собственность крупных корпораций развитых стран. Поэтому еще большая, подавляющая часть мирового рынка слияний и поглощений приходится на развитые страны. Что касается развивающихся стран, то они в большей мере выступают в качестве продавцов экономических объектов на этом рынке. Однако в последние годы развивающиеся страны все активнее выступают в качестве покупателей экономических объектов. Этому способствует такой фактор как формирование в таких странах собственных ТНК, многие из которых входят в настоящее время в список крупнейших в мире корпораций. Кроме того, заметно возрастает уровень географической и отраслевой диверсификации таких ТНК, возрастает индекс транснационализации бизнеса корпораций развивающихся стран. Возрастает не только количество крупных корпораций развивающихся стран, но главное – крупнейших корпораций, входящих в список крупнейших компаний мира. Многие компании этих стран

превращаются в транснациональные корпорации. Уже в 2010 г. крупнейших корпораций в этих странах насчитывалось почти 9 тыс.

В список крупнейших ТНК все активнее включаются компании стран транзитивной экономики, в т.ч. особенно Китая и России. По данным на 2019 г. в список 500 крупнейших компаний мира, составляемый журналом Fortune по показателю «доходы» входили 119 компаний Китая (включая Гонконг) и 4 компании России [34], а в список крупнейших 2000 компаний мира, составляемый журналом Forbes на основании четырех показателей (продажи, прибыль, активы, рыночная капитализация) входило 309 компаний Китая (включая Гонконг) [36] и 22 компании России [36]. В целом, в 13 странах транзитивной экономики зарегистрировано 272 ТНК, или 0,3% всех ТНК в исследованных 196 странах мира. Из этого количества ТНК подавляющая часть зарегистрирована в России – 176 ТНК, или 42,6%, в Сербии – 43 ТНК, или 15,8%, в Украине – 38 ТНК, или 14,0%, в остальных 13 транзитивных экономиках – 75 ТНК, или 27,6%.

Особый научный и практический интерес вызывает географическая структура размещения зарубежных подразделений ТНК. Именно этот фактор оказывает значительное воздействие на географическую структуру мирового рынка слияний и поглощений. Анализ выявляет весьма высокую степень географической концентрации зарубежных подразделений ТНК. По данным UNCTAD в 196 странах зарегистрировано 892114 филиалов иностранных ТНК. Такие филиалы размещены по трем категориям стран следующим образом. В 42 развитых странах было зарегистрировано 374366 филиалов, контролируемых иностранными ТНК, или 42,0% общего количества филиалов ТНК в принимающих странах; в 16 странах транзитивной экономики – 5217 филиалов, или 0,6%; в 136 развивающихся странах – 512531 филиалов, или 57,5%. При этом наблюдается весьма высокая степень географической концентрации таких филиалов в каждой из трех категорий стран. Обращает на себя внимание, что на долю Китая (без Гонконга, Макао и Тайваня) приходилось 434248 филиалов, или 84,7% всех филиалов

иностранных ТНК в развивающихся странах, в то время как на «второй» Сингапур – 11064 подразделения, или 2,2%. Среди стран транзитивной экономики лидирует Россия, на долю которой приходилось 41,0% (2139 филиалов) всех подразделений иностранных ТНК в странах этой группы. Среди развитых стран по этому показателю выделялись: Чехия, где зарегистрировано 56808 филиалов (15,2% всех подразделений иностранных ТНК в развитых странах), Великобритания – 45466 филиалов (12,1%), Венгрия – 28994 филиала (7,7%), США – 27251 подразделение (7,3%), и т.д.

Значительное воздействие на формирование географической структуры рынка слияний и поглощений оказывает такой особый фактор, как наличие в современной международной экономике «налоговых гаваней» (tax havens). Именно в таких гаванях многие ТНК регистрируют свои подразделения (филиалы, дочерние предприятия, совместные подразделения, и т.д.). С помощью таких подразделений ТНК проникают во многие страны с целью проведения сделок по слияниям и поглощениям. Ценность таких подразделений заключается в том, что они в гораздо меньшей мере подвержены государственному регулированию, сдерживанию в формировании географической структуры объединительных сделок. В настоящее время среди налоговых гаваней выделяются следующие наиболее привлекательные для ТНК: Каймановы острова, Мавритания, остров Джерси, Каир, Сингапур, Багамские острова, Бермудские острова. Значительная и все возрастающая роль «налоговых гаваней» в формировании географической структуры рынка слияний и поглощений способствует росту таких структур в международной экономике. В частности, по данным одного из крупнейших исследовательских институтов США – Брукингского института – количество налоговых гаваней за первое десятилетие XXI века возросло с 70 до 90 стран и территорий [20, 21-22].

Одним из важнейших факторов, обуславливающих географическую структуру мирового рынка слияний и поглощений является географическое размещение государственных ТНК. По данным UNCTAD, 653 крупнейших

государственных ТНК в 2010 г. размещались следующим образом: в развитых странах – 43,6%, в развивающихся странах – 45,1%, в странах транзитивной экономики – 11,2% [59, 31]. В 2012 г. количество государственных ТНК в мире возросло до 845 [60, 12], а в 2019 г. до 1500 [61, 24], но структура их размещения осталась примерно такой же.

Существенным фактором, обуславливающим особенности географической структуры рынка слияний и поглощений, является формирование особых сегментов (секторов) в национальных экономиках, контролируемых иностранными ТНК. При этом, необходимо различать две категории таких секторов: иностранные сектора, функционирующие в принимающих экономиках; зарубежные сектора, контролируемые национальными ТНК за пределами национального государства. Особенность географической структуры мирового рынка слияний и поглощений во многом обуславливается соотношением между иностранными и зарубежными секторами. Именно подобное соотношение определяет характер участия отдельных стран, их экономических субъектов в операциях на мировом рынке слияний и поглощений: одни страны выступают в качестве покупателей, другие – в качестве продавцов. Проведенный анализ свидетельствует о том, что на современном этапе экономической глобализации развитые страны, которые обладают относительно большим зарубежным сектором, в большей мере выступают в качестве покупателей экономических объектов (компаний, предприятий, фирм, и т.д.). В частности, зарубежный экономический сектор США значительно превосходит по своим основным показателям иностранный сектор в США [19, 77].

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать определенные выводы:

1. Географическая структура современного рынка слияний и поглощений представляет собой весьма сложную систему. Это объясняется тем, что данная структура включает в себя различные сегменты, которые имеют свои особые количественные и качественные характеристики,

определенные причины, этапы и закономерности формирования и развития. Географическая структура рынка слияний и поглощений формируется, функционирует и развивается под влиянием различных факторов. Проведенный анализ выявляет четыре основных определяющих фактора: различный уровень социально-экономического положения стран мирового сообщества; валютный фактор; государственная политика регулирования процессов слияний и поглощений; степень вовлеченности стран в экономическую глобализацию.

2. Определяющим фактором географической структуры рынка слияний и поглощений является уровень социально-экономического развития стран мирового сообщества. Анализ выявляет три основных показателя данного уровня, которые непосредственно воздействуют на формирование географической структуры современного рынка слияний и поглощений. Прежде всего, это способность решать экономические, производственные, научно-технические, социальные проблемы, связанные с циклическим характером развития рыночной экономики, с обострением экономических, финансовых и других кризисов. Другим важным показателем уровня социально-экономического развития стран являются объемы и структура ресурсов, в т.ч. материальных и нематериальных. Именно неравномерное распределение, размещение таких ресурсов и обуславливает географию процессов слияний и поглощений. Особенно существенное воздействие на географическую структуру рынка слияний и поглощений оказывает такой показатель социально-экономического развития стран, как различные, далеко неодинаковые объемы совокупного богатства. Данный показатель предопределяет большие или меньшие возможности тех или иных стран, их экономических субъектов участвовать в формировании рынков (национальных и международных) слияний и поглощений. Специфическим фактором, воздействующим на географическую структуру современного мирового рынка слияний и поглощений, является валютный фактор. Воздействие осуществляется, с одной стороны, с помощью различных

объемов валютных резервов, с другой, – на основе изменения валютных курсов.

3. Значительное воздействие на формирование географической структуры мирового рынка слияний и поглощений оказывает государственная политика регулирования международных объединительных процессов. Непосредственно это проявляется в том, что государство с помощью определенной законодательно-юридической системы стимулирует или сдерживает процессы по слиянию и поглощению как на национальном так и на транснациональном уровне. С этим фактором непосредственно связан такой фактор, как степень вовлеченности стран в систему, процессы экономической глобализации. Такая степень проявляется в определенных глобальных индексах (рейтингах), которые в данном исследовании классифицируются по трем категориям.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Бондаренко Д. Венесуэла возобновила национализацию // Экономические известия. – 2009. – №87. – с.6.
2. Вавилов А.С. Стратегическая сфера // Профиль. – 2007. – 2007. – №10. – с.23
3. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – Перевод с англ. – 4-е изд. – М.: «Альбина Паблишер». – 2010. – 741 с.
4. Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний / поглощений компаний: научное издание. – М.: КноРус, 2010. – 446 с.
5. Закиянов Д. Bell Canada разрешили продать // Экономические известия. – 2008. – №107. – с. 6.
6. Индексы и индикаторы человеческого развития. Обновленные статистические данные. – М.: Весь мир, 2018. – 111 с.
7. Индия открыла рынки // Инвестгазета. – 2006. – №4. – с. 2.



8. Ионцев М.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. – М.: Ось-89. – 2006. – 224 с.
9. Калашников Г.О. Слияния и поглощения компаний по праву Европейского Союза. – М: Международные отношения. – 2007. – 264 с.
10. Китайцы заставят иностранных инвесторов заплатить \$5 млрд. // Дело. – 2008. – №48. – с.3.
11. Конкуентоспроможність економіки України: можливості, переваги, компетенції [Текст] : Монографія під. ред. О. Б. Чернеги. – Донецьк: «Ноулідж», 2010. – 591 с. – с. 317.
12. Кузнецов А. Все скупят банки // Эксперт. УДЖ. – 2009. – №9. – с.32.
13. Лауреаты Нобелевской премии // Режим доступа: <http://nobeliat.ru/countries.php>
14. Полюс раздора. Богатство Арктики // Фокус. – 2010. – №52. – с.25.
15. Портер М. Международная конкуренция. Конкуентные преимущества стран. Пер. С англ. – М,: «Международные отношения», 1993. – 896 с.
16. Разанова Н. Поддержка конкуренции и промышленная политика // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №5. – с.38.
17. Рейерман к. Инструмент влияния // Профиль. – 2007. – №39. – с.69.
18. Рид С.Ф., Лажу А.Р. Искусство слияний и поглощений. – Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс». – 2004. – 958 с.
19. Семенов А.А. Іноземний економічний сектор у США і зарубіжний сектор США: порівняльний аналіз [Текст] / А.А. Семенов // Економіка України. – 2010. – №1. – с. 73-81.
20. Сивоконь П. Страшная тайна // Контракты. – 2010. – №6. – с. 21-22.
21. Снежко Е. Спасибо кризису // Инвестгазета. – 2009. – №37. – с. 20.
22. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. – Пер. с англ. – М.: «ИНФРА-М». – 1999, 262 с.
23. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003, 304 с.

24. Чеховской Н. На «золотой» миллиард // РБК. – 2008. – №2. – с. 18.
25. 2019 Index of Economic Freedom. – The Heritage Foundation. – Wash., 2013. – 474 p.
26. Bargain-hunting // The Economist. – 2011. – Sept. 17. – p. 79.
27. Bid blockers // The Economist. – 1998. – Dec, 19, p.110-111.
28. Credit Suisse. Global Wealth report 2018. – Zurich, 2018. – 59 p.
29. Doing Business 2008. – World Bank Group. – Wash., 2008, 201 p.
30. Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. – World Bank Group. – Wash., 2013, 270 p.
31. Doing Business 2019. Training for Reform. – World Bank Group. – Wash., 2019, 302 p.
32. Economic Freedom of the World: 2018. Annual Report. – Vancouver. Fraser Institute, 2018. – 232 p.
33. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual // Mode of access: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740>
34. Fortune Global 500 // Mode of access: <https://fortune.com/global500/2019/search/>
35. Friederiszick Th., Stapke M., Wolf A. BDO International Business Compass 2018. – Hamburg, 2018, 53 p.
36. Global 2000. The World's Largest Public Companies // Mode of access: <https://www.forbes.com/global2000/#cf83311335d8>
37. Global Wealth Databook 2018. – Zurich, 2018, Oct. – 166 p.
38. Gross domestic product: Total and per capita, current and constant (2010) prices, annual // Mode of access: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96>
39. Global investment prospects assessment 2016–2018. – Global investment trend monitor. – 2016. – №24. – 23 p.
40. IMF. World Economic Outlook. World Economic and Financial Survey. Growth Resuming, Dangers Remain. 2012, April. – Wash., 2012. – 234 p.

41. Insolvency Outlook. Euler Hermes Economic Research – 2019. – Jan. – Paris, 13 p.
42. Investment Policy Hub // Mode of access: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements>
43. Knowledge Economy Index // Mode of access: <http://comstat.comesa.int/onllghg/knowledge-economy-index>
44. KOF Globalisation Index 2018 // Mode of access: [https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Globalization/2018/Globalisation%20Index%202018\\_1.zip#xd\\_co\\_f=YzQwMzQ0Y2YtNTc0ZC00MGY1LThkZmUtYmRhODM4NDkxMGZk~](https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Globalization/2018/Globalisation%20Index%202018_1.zip#xd_co_f=YzQwMzQ0Y2YtNTc0ZC00MGY1LThkZmUtYmRhODM4NDkxMGZk~)
45. Legatum Institute. The Legatum Prosperity Index 2018. – London. – 73 p.
46. Number of parent corporations and foreign affiliates, by region and economy, latest available year // Mode of access: [https://unctad.org/Sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%2034.xls](https://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2034.xls)
47. OPEC: Monthly Oil Market Report. – 2019, June. – Vienna. – 100 p.
48. R&D spending by country // Mode of access: <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending/>
49. The Global Competitiveness Report 2018 // Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, 2018. – 656 p.
50. The World's Billionaires // Mode of access: <https://www.forbes.com/real-time-billionaires/#19bdb853d788>
51. Total reserves (includes gold, current US\$) // Mode of access: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FI.RES.TOTL.CD&country=#>
52. Total reserves (includes gold, current US\$) // Mode of access: [https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?most\\_recent\\_value\\_desc=true](https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?most_recent_value_desc=true)
53. World Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves // Mode of access: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>

54. World Federation of Exchanges. Monthly Reports // Mode of access:  
<https://statistics.world-exchanges.org/>
55. World investment prospects survey 2012–2014. – UNCTAD. – N.-Y., Gen. – 2012. – 24 p.
56. World investment prospects survey 2014–2016. – UNCTAD. – N.-Y., Gen. – 2014. – 24 p.
57. UNCTAD, World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production [Text]. – N.-Y., Gen. – 1993. – 290 p.
58. UNCTAD. World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Text]. – N.-Y., Gen. – 2009. – 280 p.
59. UNCTAD. World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development [Text]. – N.-Y., Gen. – 2011. – 251 p.
60. UNCTAD. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development [Text]. – N.-Y., Gen. – 2013. – 236 p.
61. UNCTAD. World investment report 2019. Special economic zones [Text]. – N.-Y., Gen. – 2019. – I-XIV; 221 p.

## **РАЗДЕЛ 2 ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАК МЕХАНИЗМ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕАЭС**

Основные теоретические концепции механизма таможенного регулирования внешней торговли стран, активно вовлеченных в интеграционные экономические образования, базируются на тезисах о том, что границы, принципы, методы и инструменты данного механизма находятся в зависимости от уровня развития конкретных отраслей национальных экономик, динамики структурных преобразований в странах интеграционной группировки, от целей их государственной внешнеэкономической политики, характера участия государств в международном разделении труда. Таможенно-тарифное регулирование представляет собой метод государственного регулирования внешнеторговой деятельности, предполагающий воздействие на цену товара, перемещаемого через таможенную границу, посредством его обложения таможенными пошлинами или, наоборот, создание преференциальных условий за счет снижения размеров таможенных ставок. Эффективно действующая система таможенно-тарифного регулирования является основным условием для проведения действенной и целостной таможенной политики, а также решения таможенными органами задач по обеспечению равноэффективного торгово-экономического сотрудничества стран в рамках интеграционных образований, что обуславливает актуальность данного направления исследований.

Вопросы таможенного регулирования стран-членов ЕАЭС нашли обширное отражение в трудах российских и зарубежных специалистов. Так данной темой освещалась в работах Глазьева С.Ю., Казанцева С.М., Кожанкова Ю.А., Халипов С.В., Боброва О.Г. Борисова И.И., Увальжанова Л.А., и др. В работах этих авторов представлены основные особенности таможенного регулирования в ЕАЭС. На сегодняшний день широко

представлены основные аспекты таможенного регулирования в рамках ранее действующего таможенного законодательства на территории ЕАЭС, однако недостаточно раскрыты причинно-следственные связи элементов таможенного механизма ЕАЭС, учитывающие специфику последних изменений инструментов таможенного регулирования в рамках нового Таможенного кодекса ЕАЭС. Поэтому целью данной работы, является разработка направлений совершенствования механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности стран – членов ЕАЭС на основе анализа существующих положений таможенного регулирования и показателей взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС.

Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной и единой политики в отраслях экономики [1].

Целями создания ЕАЭС является:

- всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик;
- стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза;
- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения [2].

Основополагающие принципы и нормы функционирования ЕАЭС указаны в Статье 3 Договора о ЕАЭС:

- уважение общепризнанных принципов международного права, включая принципы суверенного равенства государств-членов и их территориальной целостности;
- уважение особенностей политического устройства стран-членов;

- обеспечение взаимовыгодного сотрудничества, равноправия и учета национальных интересов Сторон;
- соблюдение принципов рыночной экономики и добросовестной конкуренции;
- функционирование таможенного союза без изъятий и ограничений после окончания переходных периодов [3].

В рамках ЕАЭС:

- функционирует внутренний рынок товаров;
- применяется Единый таможенный тариф ЕАЭС и иные единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьими сторонами;
- действует единый режим торговли товарами в отношении третьих стран;
- осуществляется единое таможенное регулирование;
- осуществляется свободное перемещение товаров между территориями государств-членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля (транспортного, санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного фитосанитарного) [3].

Что касается самой эволюции торговых отношений стран в условиях ЕАЭС, то необходимо обратиться к истории формирования самого объединения ЕАЭС, от первых соглашений, до формирования самого союза.

29 мая 2014 г. в г. Астане (Казахстан) на заседании Высшего Евразийского экономического совета Президентами России, Беларуси и Казахстана (В.В. Путиным, А.Г. Лукашенко и Н.А. Назарбаевым) был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), который подвел итог более чем 20-летней истории формирования интеграционного объединения новых независимых государств, образовавшихся в 1991 г. на месте прекратившего свое существование Союза Советских Социалистических Республик [3].

Сразу после распада СССР среди его бывших субъектов обозначился вектор дальнейшего геополитического развития. Так, прибалтийские

республики заявили о своем стремлении интегрироваться в западные военно-политические и экономические структуры и за истекший период реализовали его в полной мере. Оставшаяся часть некогда союзных республик единой федерации в конце 1991 г. объединились в новое межгосударственное объединение - Содружество Независимых Государств (далее СНГ), которое по своей юридической природе весьма близко напоминает традиционную международную межправительственную организацию (далее ММПО), хотя четкого определения международно-правового статуса СНГ в его учредительных документах не зафиксировано [3].

Несколько соглашений, заключенных между государствами СНГ, имели цель содействовать развитию интеграционных процессов между ними. Так, основы формирования и функционирования Таможенного союза (далее ТС) между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией были сформулированы 6 января 1995 г., когда главы государств подписали в г. Минске Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь, 20 января того же года к данному Соглашению присоединилась Республика Казахстан, в 1996 г. присоединилась Кыргызская Республика, а в 1999 г. – Республика Таджикистан. В дальнейшем правовая база ТС была дополнена такими соглашениями, как Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях (1996 г.), Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве (1999 г.), и рядом иных договоров [2].

10 октября 2000 г. международно-правовая и институциональная основа ТС была усилена подписанием в Астане Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества (далее ЕврАзЭС) [2]. Использование понятия «сообщество» наводило на мысль о наличии параллелей с Европейскими сообществами – предшественниками нынешнего Европейского союза. Существенной характерной особенностью Европейских сообществ, признавался наднациональный характер, проявляющийся как в их институциональной основе (наднациональные органы, наднациональные



полномочия), так и в международно-правовой основе (формирование оригинальной наднациональной правовой системы). Однако ничего подобного не было в ЕврАзЭС, который по своим институционально-правовым характеристикам не выделялся среди других межправительственных организаций по сотрудничеству, что, возможно, объяснялось следующим: он не ставил своей задачей формирование какого-либо интеграционного сообщества, а преследовал более скромную цель – «продвижение процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства» [4].

Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза от 6 октября 2007 г. стал учредительным международно-правовым актом, устанавливающим основы взаимодействия государств-участников – Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан – в процессе формирования ТС. В этот же день был подписан Договор о Комиссии Таможенного союза, которым был учрежден единый постоянно действующий регулирующий орган ТС [5]. Создание данного органа явилось важной вехой в развитии институциональной структуры ТС, поскольку порядок его формирования и закрепленные за ним полномочия уже можно было признать имеющими наднациональный характер. В последующем был принят еще ряд международных договоров, формирующих международно-правовую основу ТС. В частности, пакет соглашений был подписан 25 января 2008 г. (например, Соглашение о едином таможенном тарифном регулировании и др.). 27 ноября 2009 г. участники ТС подписали Договор «О Таможенном кодексе Таможенного союза».

9 декабря 2010 г. три государства - члена ТС подписали 17 документов по созданию Единого экономического пространства. Наконец, 18 ноября 2011 г. тремя государствами – членами ТС был заключен Договор о Евразийской экономической комиссии (далее ЕЭК), которая сменила Комиссию ТС. ЕЭК учреждена как единый, постоянно действующий

регулирующий орган ТС и ЕЭП. Её основные задачи - обеспечение условий функционирования и развития ТС и ЕЭП, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках данных образований. Решения Комиссии входили в договорно-правовую базу ТС и ЕЭП. Такие решения на территориях сторон применялись непосредственно [2].

Исходя из успешного функционирования единой таможенной политики среди государств – членов Таможенного союза, а также выражая нацеленность на дальнейшее продолжение интеграционной политики применительно к переходу на новый этап строительства Единого экономического пространства, Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией была подписана Декларация «О евразийской экономической интеграции».

Учитывая, что во многом деятельность ЕврАзЭС была если не дублирующей, то схожей с деятельностью Союза, участниками ЕврАзЭС было принято решение о его ликвидации, что было подкреплено заключением Договора «О прекращении деятельности Евразийского экономического сообщества».

Евразийский экономический союз начал функционировать с 1 января 2015 года. Первым председателем высших органов объединения – Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств, Евразийского межправительственного совета на уровне глав правительств и Совета ЕЭК на уровне вице-премьеров – стала Республика Беларусь [1].

Одновременно с 1 января 2015 года в ряде секторов, определенных государствами ЕАЭС, начал действовать единый рынок услуг, в рамках которого поставщикам услуг предоставлен максимальный уровень свободы.

Общее количество секторов услуг в едином рынке составляет 43. В стоимостном выражении это почти 50% от общего объема предоставления услуг в государствах Союза [4]. По сей день Стороны стремятся к максимальному расширению этих секторов, в том числе путем поэтапного сокращения изъятий и ограничений, что укрепит евразийский

интеграционный проект.

Со 2 января 2015 года после завершения ратификационных процедур Республика Армения стала полноправным членом Евразийского экономического союза. В марте 2015 года на публичное обсуждение были представлены первые документы, в октябре 2015 года – последние из около сорока, которые странам ЕАЭС и Комиссии необходимо было принять до конца года для начала работы в Союзе общих рынков лекарственных средств и медицинских изделий [2].

29 мая 2015 года страны ЕАЭС и Вьетнам подписали соглашение о создании зоны свободной торговли [1]. Документ, предполагающий обнуление пошлин на 90% товаров, позволит к 2020 году увеличить товарооборот союзных государств более чем в два раза. Соглашение положило начало последующей более тесной интеграции со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Так же, в мае 2015 года Президенты стран Евразийского экономического союза приняли решение о начале переговоров с Китаем по заключению соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве [2]. Это было не преференциальное соглашение, но важный этап в развитии экономического сотрудничества, упорядочивающий всю структуру отношений и создающий базу для дальнейшего движения, в том числе с целью возможного выхода в перспективе на соглашение о зоне свободной торговли. Для эффективной организации этой деятельности в октябре 2015 года главы государств-участниц приняли распоряжение о координации действий стран Союза по вопросам сопряжения строительства ЕАЭС и Экономического пояса Шелкового пути.

12 августа 2015 года после реализации «дорожной карты» и завершения ратификационных процедур Кыргызская Республика стала полноправным членом Союза.

По состоянию на 2019 год, участниками ЕАЭС являются:

- Республика Беларусь;

- Республика Казахстан;
- Российская Федерация;
- Республика Армения;
- Кыргызская Республика [2].

Между тем в отношении Республики Армения и Кыргызской Республики на протяжении продолжительного времени продолжают действовать особые условия торгового оборота. Основные особенности торгового оборота с новыми участниками ЕАЭС заключаются в установлении условий и переходных положений, регламентирующих постепенное включение новых участников в полноценную жизнь Евразийского экономического союза.

Применительно к Республике Армения среди указанных особенностей можно выделить следующие:

- устанавливаются переходные ставки на уплачиваемые таможенные пошлины;
- отложенное вступление в силу Технических регламентов Таможенного союза;
- положения раздела XX «Энергетика» Договора начинают применяться не позднее одного года с даты вступления Договора о присоединении Республики Армения к Договору;
- положения раздела V Протокола об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности применяются Республикой Армения по истечении трех лет с даты вступления Договора о присоединении Республики Армения к Договору и т.п. [3].

В отношении Кыргызской Республики (далее Республика Киргизия) указанные особенности будут заключаться в том числе в следующем:

- устанавливаются переходные ставки на уплачиваемые таможенные пошлины;
- отложенное вступление в силу Технических регламентов Таможенного союза и другие [3].

Таким образом, процесс интеграции новых участников ЕАЭС и их адаптация к устоявшимся правилам Таможенного союза был постепенным (и он всё ещё продолжается), усматривающим отдельные переходные положения, связанные с необходимостью приведения новыми участниками ЕАЭС своего внутреннего законодательства в соответствие с нормами международных договоров.

В октябре 2015 года на Высшем Евразийском экономическом совете Президенты пяти союзных стран утвердили Основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 года – важный документ, определяющий дальнейшую координацию национальных политик и пути повышения конкурентоспособности экономик государств Союза. Эффект от участия в ЕАЭС к 2030 году для государств-членов оценивается до 13% дополнительного прироста ВВП [1].

С 1.01.2016 г. в ЕАЭС начинается функционирование общих рынков лекарств и медизделий [8]. Сформированная в ЕАЭС единая система в этой сфере позволит обеспечить их безопасность и качество, создать оптимальные условия для развития и повышения конкурентоспособности фармацевтической промышленности и медицинских изделий, производимых на территории стран Союза, вывода их на мировой рынок.

Правовая регламентация деятельности Евразийского экономического союза имеет уже определенную сложившуюся практику, однако экономический прогресс не стоит на месте, что влечет кодекса Евразийского экономического союза, который принесет еще больше нововведений, способных улучшить товарооборот между дружественными странами.

Таким образом, эволюцию развития торговых отношений стран в условиях ЕАЭС можно представить в виде схемы на рис. 2.1.

Так же, в течение последнего четырехлетнего периода (2014-2018), и особенно активно в 2015 году в связи с приобретением Союзом международной правосубъектности после подписания Договора о ЕАЭС, государства-участники ЕАЭС совместно с ЕЭК укрепляли влияние

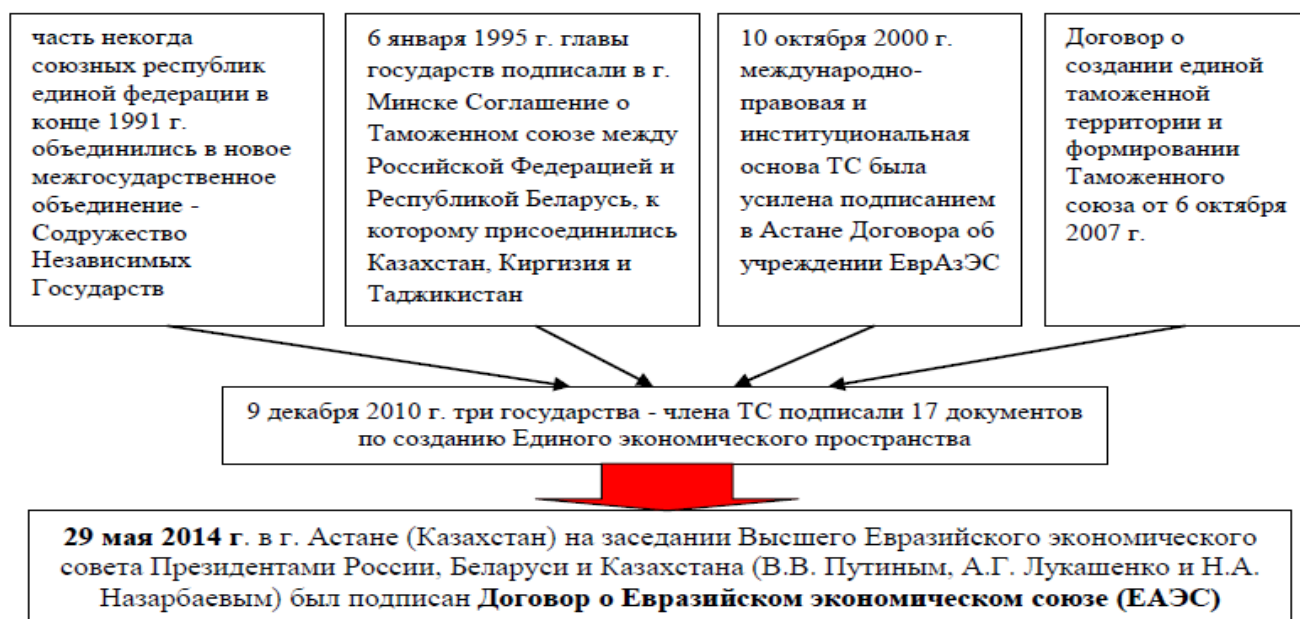


Рисунок 2.1 – Эволюция развития торговых отношений стран в условиях ЕАЭС, [9]

Союза на внешнем контуре. Его авторитет и значение на международной арене заметно возросли. Это подтверждается не только расширением Евразийского экономического союза за счет присоединения к нему Республики Армения и Кыргызской Республики, но и ростом интереса к тесному сотрудничеству с ЕАЭС со стороны многих государств мира: Китая, Вьетнама, Израиля, Египта, Индии, Молдовы и других. Важным элементом стратегии экономического сотрудничества ЕАЭС должен стать и прямой диалог между Евразийской и Европейской комиссиями. Предпосылки к такому диалогу уже созданы.

В противовес мировым кризисным явлениям продолжается последовательная и успешная трансформация евразийского пространства на рыночных экономических принципах с сохранением политической независимости и сложившегося культурного своеобразия суверенных государств.

Под таможенно-тарифным регулированием понимается метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных

пошлин [6]. Таможенно-тарифное регулирование призвано содействовать реализации целей и задач внешнеторговой деятельности, а также обеспечивать безопасность страны и защиту национальных интересов государства, создавать благоприятные условия для развития национальной экономики. По мнению О.В. Гутариной, таможенно-тарифное регулирование – это регулирование операций с помощью таможенно-тарифных средств, в числе которых главная роль принадлежит таможенному тарифу [7].

Проанализировав данное определение, можно отметить то, что таможенно-тарифное регулирование ориентируется либо на затруднение, либо на облегчение доступа иностранных товаров на внутренние рынки страны-импортера, а отечественных товаров – на внешние рынки, посредством ставок таможенных пошлин, которые содержатся в таможенном тарифе.

В современных условиях таможенно-тарифное регулирование внешней торговли играет исключительно важную роль в торгово-политическом механизме, так как оно применяется в целях защиты экономики, выполнения международных обязательств, поддержания стабильности внешнеторговой системы. В зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной, существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа.

Таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;
- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины [8].

Таможенные пошлины выполняют три основные функции (табл. 2.1):

- фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются статьей доходной части государственного бюджета;
- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- балансирующую, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых [8].

Таблица 2.1 – Классификационная матрица соотношения видов таможенных пошлин и их функциональной нагрузки

Функциональная нагрузка Виды таможенных пошлин	Фискальная	Протекционистская	Балансирующая
Специфические	+	+	+
Адвалорные	+	+	+
Комбинированные	+	+	+
Импортные	+	+	-
Экспортные	+	-	+
Транзитные	+	-	-
Сезонные	+	+	+
Антидемпинговые	+	+	-
Компенсационные	-	+	-
Автономные	+	+	-
Конвенционные	+	+	+
Преференциальные		-	+
Постоянные	+	+	+
Переменные	+	+	+

Исходя из анализа данных таблицы 2.1, следует, что практически все виды пошлин выполняют фискальную функцию, но, на мой взгляд, не в каждой пошлине, данная функция является основной. К примеру,



компенсационная пошлина подразумевает выплату компенсации, которая призвана выровнять баланс стоимости товара, а не принести дополнительный доход в казну государства. Что касается протекционистской функции, то к ней относятся все те пошлины, которые призваны обеспечить защиту внутреннего рынка, к ним не относятся экспортные, (так как наоборот они взимаются с резидента государства), транзитные (так как являются мерой платы проезда по территории государства), преференциальные (которые призваны как раз такие упрощать торговлю другим участникам ВЭД).

Правовую основу таможенно-тарифного регулирования в рамках ЕАЭС составляют:

- Договор о ЕАЭС от 29 мая 2014 г;
- Протокол о едином таможенно-тарифном регулировании (приложение № 6 к Договору);
- Таможенный кодекс ЕАЭС от 11 апреля 2017, вступивший в силу с 1 января 2018 года и заменивший Таможенный кодекс Таможенного союза;
- Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 18 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);
- Решение Совета ЕЭК от 16 июля 2012 г. № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза» (с изменениями и дополнениями).

Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Армения, Республика Киргизия применяют единые меры таможенно-тарифного регулирования с 1 января 2010 года. С этой даты начал применяться Единый таможенный тариф Таможенного союза (далее ЕТТ ТС), а полномочия по принятию решений в сфере таможенно-тарифного регулирования переданы наднациональному органу – Комиссии

Таможенного союза (сейчас – Евразийская экономическая комиссия) [1].

Евразийская экономическая комиссия (далее – ЕЭК, Комиссия) – это постоянно действующий регулирующий орган Союза. Ее основными задачами являются обеспечение условий функционирования и развития Союза, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции. Полномочия ЕЭК распространяются на ряд сфер, в том числе таможенно-тарифное регулирование, таможенное регулирование, зачисление и распределение ввозных таможенных пошлин, установление торговых режимов в отношении третьих стран, а также на ряд иных сфер, перечисленных в пункте 3 Положения о ЕЭК (приложение №1 к Договору [2].

В соответствии со статьей 45 Договора о ЕАЭС Комиссия:

- осуществляет ведение единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (далее – ТН ВЭД ЕАЭС);

- устанавливает ставки ввозных таможенных пошлин, включая сезонные;

- устанавливает случаи и условия предоставления тарифных льгот, а также определяет порядок их применения;

- определяет условия и порядок применения единой системы тарифных преференций Союза, в том числе утверждает:

- 1) перечень развивающихся стран – пользователей единой системы тарифных преференций Союза;

- 2) перечень наименее развитых стран – пользователей единой системы тарифных преференций Союза;

- 3) перечень товаров, происходящих из развивающихся стран или из наименее развитых стран, в отношении которых при ввозе на таможенную территорию Союза предоставляются тарифные преференции;

- 4) устанавливает тарифные квоты, распределяет объем тарифной квоты между государствами-членами, определяет метод и порядок распределения

объема тарифной квоты между участниками внешнеторговой деятельности, а при необходимости распределяет объем тарифной квоты между третьими странами либо принимает акт, в соответствии с которым государства – члены определяют метод и порядок распределения объема тарифной квоты между участниками внешнеторговой деятельности, а при необходимости распределяют объем тарифной квоты между третьими странами [3].

С 1 января 2015 г. на таможенной территории Союза применяется Единый таможенный тариф ЕАЭС (далее ЕТТ ЕАЭС) и единая ТН ВЭД ЕАЭС. Это зафиксировано в статье 42 Договора о ЕАЭС. Изменение названий «ЕТТ ТС» на «ЕТТ ЕАЭС» и «единая ТН ВЭД ТС» на «единая ТН ВЭД ЕАЭС» предусмотрено пунктом 2 статьи 101 Договора о ЕАЭС [2, 15].

ЕТТ ЕАЭС – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым (ввезенным) на таможенную территорию Союза из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС. Основой механизма таможенного регулирования является именно ЕТТ ЕАЭС [15].

Основными целями применения Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза являются:

- обеспечение условий для эффективной интеграции Союза в мировую экономику;
- рационализация товарной структуры ввоза товаров на таможенную территорию Союза;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на таможенной территории Союза;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Союзе;
- поддержка отраслей экономики Союза [15].

В ЕТТ ЕАЭС, различают одноколонные и многоколонные тарифы, которые соответственно не предусматривают или предусматривают

возможность применения к товару различных ставок пошлин в зависимости от того, какой режим действует для страны – экспортера [17].

Таким образом, создаются стимулы для ввоза в страну в первую очередь необходимых сырья и механизмов. При этом создаются барьеры на пути ввоза готовых изделий и продукции высокой степени переработки, что создает стимулы для развития обрабатывающей промышленности внутри страны.

В Едином таможенном тарифе ЕАЭС содержатся следующие виды ставок ввозных таможенных пошлин: адвалорная ставка таможенной пошлины начисляется в процентах к таможенной стоимости облагаемого товара; специфическая ставка таможенной пошлины начисляется в установленном размере за единицу облагаемого товара (евро, доллары США); комбинированная ставка таможенной пошлины сочетает в себе адвалорную и специфическую ставки.

К элементам таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности относят: товарную номенклатуру ВЭД ЕАЭС, страну происхождения товара, тарифные преференции, таможенную стоимость, которые непосредственно влияют на размер ставки и величину таможенной пошлины (рис. 2.2).

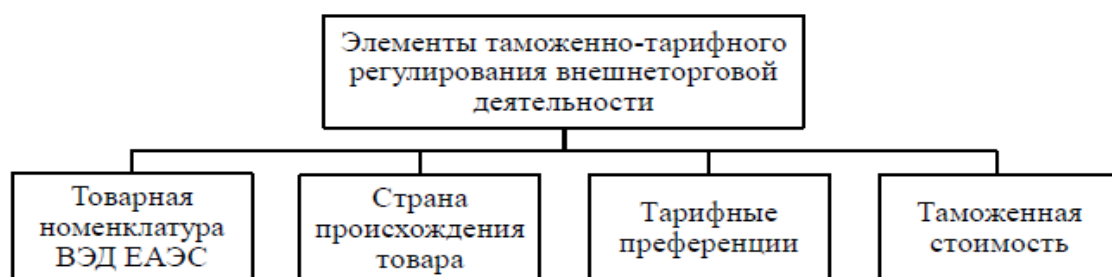


Рисунок 2.2 – Элементы таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности ЕАЭС, [19]

Данные элементы являются основополагающими механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности ЕАЭС.

Так, Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН

ВЭД ЕАЭС) применяется таможенными органами и участниками ВТД при классификации товаров, перемещаемых через таможенную границу, с целью проведения различных таможенных операций [15].

Система оценки товаров в таможенных целях, установленная в рамках ЕАЭС, основывается на положениях ещё ТК ТС, «Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 25 января 2008 г.» (далее – Соглашение о таможенной стоимости), а также решениях Комиссии.

Комиссия принимает решения по вопросам применения методов определения таможенной стоимости ввозимых товаров, установленных Соглашением о таможенной стоимости, исходя из соответствующих положений Соглашения ВТО, включая пояснительные примечания к нему, а также документов по таможенной стоимости товаров, разработанных Техническим комитетом по таможенной оценке Всемирной таможенной организации.

Согласно статье 64 ТК ЕАЭС «Таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, определяется в соответствии с международным договором государств - членов таможенного союза, регулирующим вопросы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу. Таможенная стоимость товаров, вывозимых с таможенной территории таможенного союза, определяется в соответствии с законодательством государства – члена таможенного союза, таможенному органу которого производится таможенное декларирование товаров» [21]. Выделяют 6 методов определения таможенной стоимости ввозимых товаров (рис. 2.3).

Как показывает практика, наиболее частым методом определения таможенной стоимости товара служит метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1). Если же первый метод по каким-либо причинам, не может быть использован для расчета таможенной стоимости, то используют в заданном порядке последующие методы [22].



Рисунок 2.3 – Способы исчисления таможенной стоимости товаров, [21]

Анализируя действующее таможенное законодательство, законодательство о таможенном регулировании и таможенном деле, можно сделать вывод о том, что его специфика и главная особенность таможенного регулирования в странах ЕАЭС проявляется в двойственности правового обеспечения: на международном и на национальном праве. Таможенное регулирование в ЕАЭС направлено на защиту экономической безопасности, государственных суверенитетов, авторитета государств на международной арене, развитие предпринимательства и др. Произошедшие интеграционные процессы, вступление России и Казахстана во Всемирную торговую организацию подняли проблему таможенного регулирования на международный уровень. Однако реализация определяемых международными соглашениями правил в сфере таможенного дела и их соблюдение есть предмет ведения национального (административного) законодательства, поскольку именно на национальном уровне вырабатываются конструкции управленческого характера, влияющие на выполнение целей и задач, закрепленных в международных договорах. Таким образом, специфика таможенного регулирования, например в Казахстане, состоит в том, что оно (регулирование), как и до евразийской

интеграции, находится в ведении государства (национальный уровень).

Далее представлена схема организационно-экономического механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности стран-членов ЕАЭС (рис. 2.4), которая позволяет наглядно рассмотреть структуру механизма таможенно-тарифного регулирования ЕАЭС.

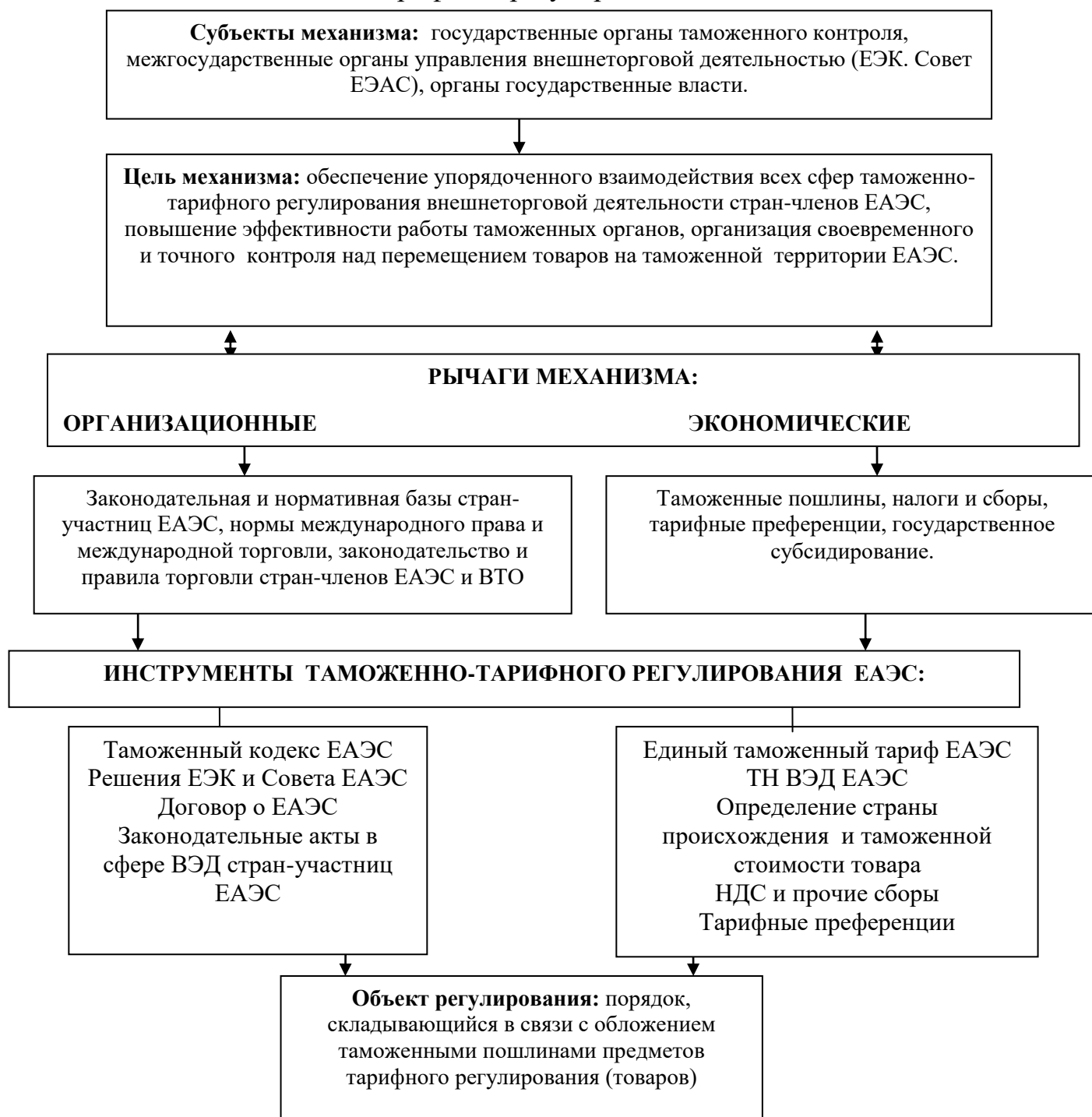


Рисунок 2.4 – Схема организационно-экономического механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности стран-членов ЕАЭС

При этом в связи с тем, что Казахстан является участником ЕАЭС, регулирование осуществляется в соответствии с нормами таможенного законодательства ЕАЭС (международный уровень).

В связи с чем возникают проблемы применения нормативно-правовых актов наднационального уровня на практике, что тормозит равное и всестороннее развитие стран-участниц ЕАЭС, в том числе и в сфере таможенно-тарифного регулирования.

Экономическая целесообразность и важность формирования Таможенного союза, а затем и Единого экономического пространства обусловлены рядом объективных преимуществ интеграции. Наряду с расширением рынка сбыта товаров формирование единой таможенной территории создает условия для восстановления трансграничной научно-технической и производственной кооперации предприятий, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Снижение издержек производственной кооперации благодаря устранению таможенных, торговых и технических барьеров повышает конкурентоспособность и способствует экономическому росту государств-участников [40].

Другим немаловажным преимуществом интеграции является снижение транзакционных издержек. Согласно экспертным оценкам, до половины времени, затрачиваемого на транспортировку товаров, до создания ТС приходилось на простой в очередях при пересечении таможенной границы. Ее устранение существенно облегчило кооперацию производства, при которой сложное изделие по несколько раз пересекает межгосударственные границы. Создание Таможенного союза, таким образом, означает существенное снижение издержек при совместном производстве товаров, повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта. Последовательное расширение этого рынка делает нашу экономику более устойчивой к влиянию глобального кризиса, расширяет возможности развития [40].

Развитие взаимной торговли товарами между государствами – членами



ЕАЭС в 2018 году определила положительная тенденция, сформировавшаяся в 2016 году. за 9 месяцев 2018 года объем взаимного товарооборота ЕАЭС достиг 44,2 млрд. долл. США, продемонстрировав прирост на 11,9% относительно соответствующего периода предыдущего года.

Основные показатели взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС за 2017 г. и 2018 г. представлены в таблице 2.2. Сравнение показателей экспорта за 2018 г., с предыдущим годом свидетельствует о приросте объема взаимной торговли по ЕАЭС в целом на 19,25%.

Таблица 2.2 – Взаимная торговля внутри стран ЕАЭС, млн. долл.

Страна	2015г.	Доля в общем экспорте/импорте ЕАЭС в 2015 г.,%	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Доля в общем экспорте/импорте ЕАЭС в 2018 г.,%
<i>Взаимный экспорт:</i>						
Армения	3 039	0,63	3 369	4 159	4 493	0,72
Беларусь	32 798	6,80	29 927	19 840	41 970	6,72
Казахстан	50 785	10,53	41 548	36 530	66 879	10,72
Киргизия	2 425	0,50	2 414	3 764	2 585	0,41
Россия	393 035	81,53	332 386	411 277	507 929	81,42
Совокупный экспорт по ЕАЭС	482082	100	409644	525570	623856	100
<i>Взаимный импорт:</i>						
Армения	4 395	1,19	4 497	5 643	6 497	1,47
Беларусь	32 697	8,89	29 959	36 447	41 276	9,34
Казахстан	44 097	11,99	36 059	40 627	45 133	10,22
Киргизия	4 847	1,32	4 753	5 075	5 523	1,25
Россия	281 789	76,61	266 061	326 950	343 278	77,72
Совокупный импорт по ЕАЭС	367825	100	341329	414742	441707	100

\* Составлено по данным [41].

По данным табл. 2.2 большую часть товаров экспортирует Россия. Так, за 2015 г. доля экспорта в России в общем экспорте ЕАЭС составляет 81,53%. Меньше всего экспортирует в 2015 г. Армения и Киргизия, доля которых составляет 0,63% и 0,50% соответственно. В 2018 г. Наблюдается в качестве лидера по экспорту товаров и услуг среди всей интеграционной группировки

Россия, чья доля составляет 81,42%. Наименьше всего в 2018 г. экспортировали Киргизия и Армения, удельный вес которых составляет – 0,41% и 0,72 % соответственно.

Как видно из таблицы 2.2, лидером по импорту товаров и услуг является Россия. Так, её доля в общем импорте ЕАЭС в 2015 г. составила 76,61%. На втором месте является Казахстан, доля которого составляет 11,99%. Меньше всего товаров и услуг импортирует в 2015 г. Армения и Киргизия, доля которых составляет всего 1%. Доля импорта России за 2018 г. составила 77,72%, что незначительно больше, чем за 2015 г. Наименьше всего товаров импортировали в 2018 г. Армения и Киргизия, доля которых составляет 1,47% и 1,25% соответственно. Также стоит отметить незначительное увеличение доли Беларуси в 2018 г, по сравнению с 2015 г. на 0,45% и России на 1,11. И уменьшение доли в 2018 г., по сравнению с 2015 г. в Казахстане на 1,77%.

Согласно данным таблицы, рост объема взаимной торговли в сопоставимых ценах, характеризующийся индексом физического объема (107,2%), оказался более существенным, чем увеличение экспорта (105,4%) и импорта (104,2%) товаров во внешней торговле с третьими странами (табл. 2.3).

В 2017 году физический объем обращающихся на рынке ЕАЭС товаров увеличился по сравнению с предыдущим годом на 13,1%. Его прирост был также выше показателя по экспорту за пределы ЕАЭС (на 4,3%), но отставал от прироста товарной массы импорта (15,7%).

Средние цены на товары единого рынка сохраняли в январе-сентябре 2018 года большую стабильность, увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 2017 года на 4,4% (годовой прирост в 2017 году составлял 12,7%). Повышение средних цен на товары обеспечило 38% прироста стоимостного объема взаимной торговли (в 2017 году – 49%). Рост товарной массы обеспечил 62% прироста (в 2017 году - 51%).

Ценовые условия взаимной торговли в 2018 году характеризовались

Таблица 2.3 – Сравнительные индексные характеристики внешнеторговой деятельности ЕАЭС, [22]

	2017 г. в % к 2016 г.	Январь-сентябрь 2018 г. в % к январю-сентябрю 2017 г.
<b>Взаимная торговля между странами ЕАЭС</b>		
индекс стоимости	127,4	111,9
индекс средних цен	112,7	104,4
индекс физического объема	113,1	107,2
<b>Внешняя торговля с третьими странами</b>		
Экспорт		
индекс стоимости	125,5	129,2
индекс средних цен	120,4	122,5
индекс физического объема	104,3	105,4
Импорт		
индекс стоимости	123,0	109,3
индекс средних цен	106,2	104,8
индекс физического объема	115,7	104,2
<b>Индекс условий внешней торговли с третьими странами</b>		
ценовых	113,3	116,9
валовых	90,1	101,1

положительными значениями для России (102,4%) и Армении (101,9%). Соотношение динамики спроса единого рынка и его предложения было особенно благоприятным для Кыргызстана (134,6%), России (108,1%) и Казахстана (107,8%). Индексные характеристики экспорта за пределы ЕАЭС изменились относительно 2017 года менее существенно [25]. Средние цены увеличились на 22,5% (в 2017 году – на 20,4%), физический объем – на 5,4% (на 4,3%). По сравнению с 2017 годом влияние средних цен на динамику стоимостного объема экспорта в третьи страны снизилось, определив 81% его прироста (в 2017 году – 83%). Повышение внешнего валового спроса обеспечило 19% прироста стоимостного показателя (в 2017 году – 17%). Ценовые условия торговли с третьими странами в обоих периодах оставались благоприятными и характеризовались близкими значениями соответствующих индикаторов. Индекс ценовых условий торговли в 2017 году составлял 113,3%, в январе-сентябре 2018 года – 116,9%. Валовые условия торговли со странами вне ЕАЭС значительно улучшились. Индекс валовых условий торговли увеличился с 90,1% до 101,1%.

Товарная структура и товарная концентрация. Особенности развития взаимной торговли ЕАЭС определяет ее товарная структура. На диаграмме ниже (рис. 2.5) представлено распределение по товарным группам взаимного товарооборота между государствами – членами ЕАЭС и их экспорта и импорта во внешней торговле с третьими странами.



Рисунок 2.5 – Распределение по товарным группам взаимного товарооборота между государствами – членами ЕАЭС и их экспорта и импорта во внешней торговле с третьими странами в 2018 г., [2]

Товарная структура взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС характеризуется большей диверсификацией и сбалансированностью относительно товарной структуры внешней торговли со странами вне ЕАЭС. Вклады стран во взаимный экспорт распределились следующим образом. Более 85% минеральных продуктов поставляет на рынок ЕАЭС Российская Федерация. Более половины взаимных поставок продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья приходится на Республику Беларусь, 36,3% – на Российскую Федерацию. С учетом масштаба экономик значительны также вклады в поставки продовольствия на рынок ЕАЭС Республики Армения (4,2%) и Кыргызской Республики (1,2%). Почти 60% проданных на едином рынке машин, оборудования и

транспортных средств произведено в Российской Федерации, 36,6% – в Республике Беларусь. По поставкам продукции химической промышленности лидирует Российская Федерация (64,1% объема взаимной торговли химической продукцией). Продажи металлов и изделий из них осуществляют преимущественно Российская Федерация (62,9%) и Республика Казахстан (23,9%) [27].

Диаграммы ниже (рис. 2.6) характеризуют динамику развития торговли несырьевыми товарами на внутреннем и внешнем рынках Союза.

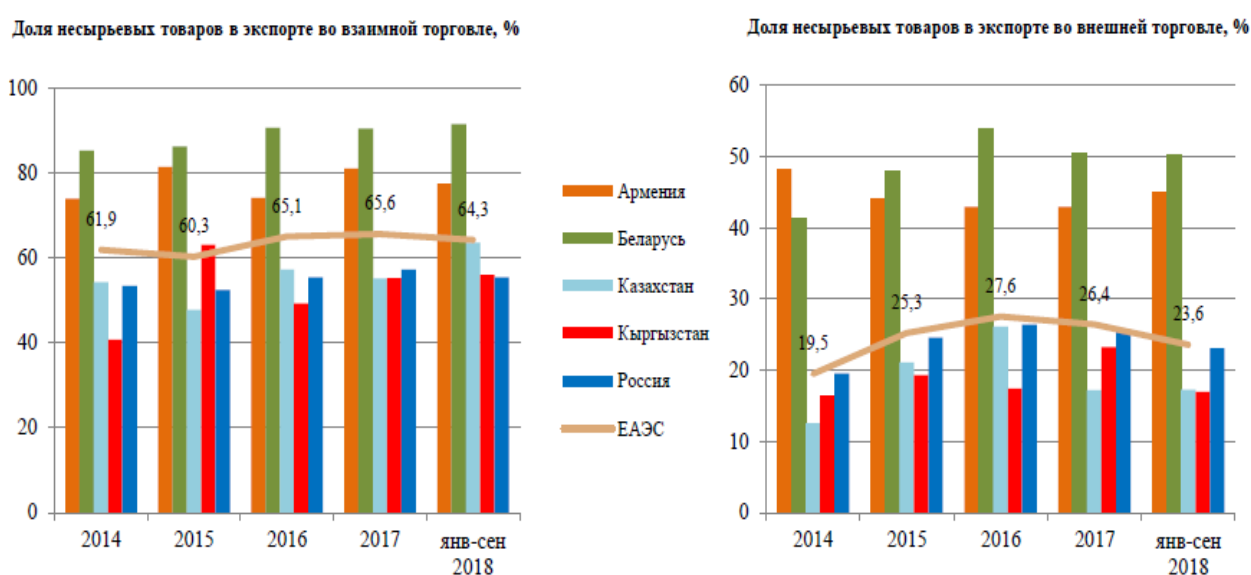


Рисунок 2.6 – Характеристика динамики развития торговли несырьевыми товарами на внутреннем и внешнем рынках ЕАЭС в 2018 г., [27]

В январе-сентябре 2018 года стоимостной объем поставок несырьевых товаров на единый рынок увеличился на 9,1% (общий объем взаимной торговли – на 11,9%). Во внешней торговле с третьими странами прирост экспорта несырьевых товаров составил 18,1% (общего объема экспорта – 29,2%). Доля несырьевых товаров в объемах взаимной торговли по сравнению с 2017 годом изменилась с 65,6% до 64,3%. Во внешней торговле с третьими странами доля экспорта несырьевых товаров уменьшилась с 26,4% до 23,6%.

Целям диверсификации товарной структуры служит развитие

несырьевого экспорта (к несырьевым отнесены все товары, за исключением включаемых в категории 111, 112, 21, 31 в соответствии с Классификацией по Широким экономическим категориям и группу 27 в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС) [21].

Это приоритетное направление макроэкономической политики государств – членов ЕАЭС реализуется посредством содействия торговле несырьевыми товарами как на едином рынке Союза, так и с третьими странами.

Товарный состав взаимной торговли ЕАЭС (по 10 основным товарным позициям) в январе-сентябре 2018 года представлен на рисунке 2.7.

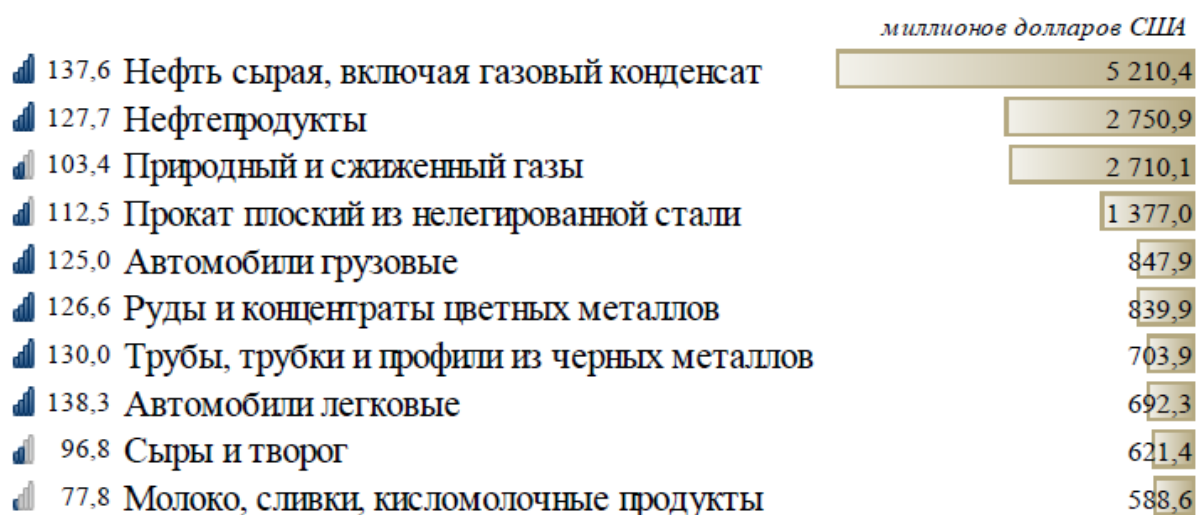


Рисунок 2.7 – Товарный состав и динамика (слева) взаимной торговли ЕАЭС по 10 основным товарным позициям в январе-сентябре 2018 г., [25]

Суммарный объем экспорта этих товаров занимает более трети (37%) общего объема взаимной торговли ЕАЭС. При этом первые три товарные позиции охватывают почти четверть (24,2%) итогового показателя.

Величина индекса товарной концентрации свидетельствует о высоком уровне диверсификации товаров на едином рынке ЕАЭС. По данным за январь-сентябрь 2018 года его значение составило 14% (в 2017 году – 11%) [22].

Межстрановое распределение и направления взаимной торговли. Наибольшую долю в поставках на единый рынок традиционно занимает

Российская Федерация (64,8% общего объема взаимного экспорта в январе-сентябре 2018 года). Значительны также вклады Республики Беларусь (23,3%) и Республики Казахстан (9,8%). Доли Республики Армения и Кыргызской Республики невелики (1,1% и 1% соответственно). Большая часть закупок приходится на Республику Беларусь (39,2% общего объема взаимного импорта) и Российскую Федерацию (32,9%). Республика Казахстан приобретает на рынке Союза 22,5% общего объема предложенных товаров, Кыргызская Республика – 2,9%, Республика Армения – 2,5% [25]. Сравнительные диаграммы распределения по государствам – членам ЕАЭС совокупного валового внутреннего продукта (ВВП), экспорта и импорта товаров во взаимной торговле по данным за январь-сентябрь 2018 года приведены ниже (рис. 2.8).

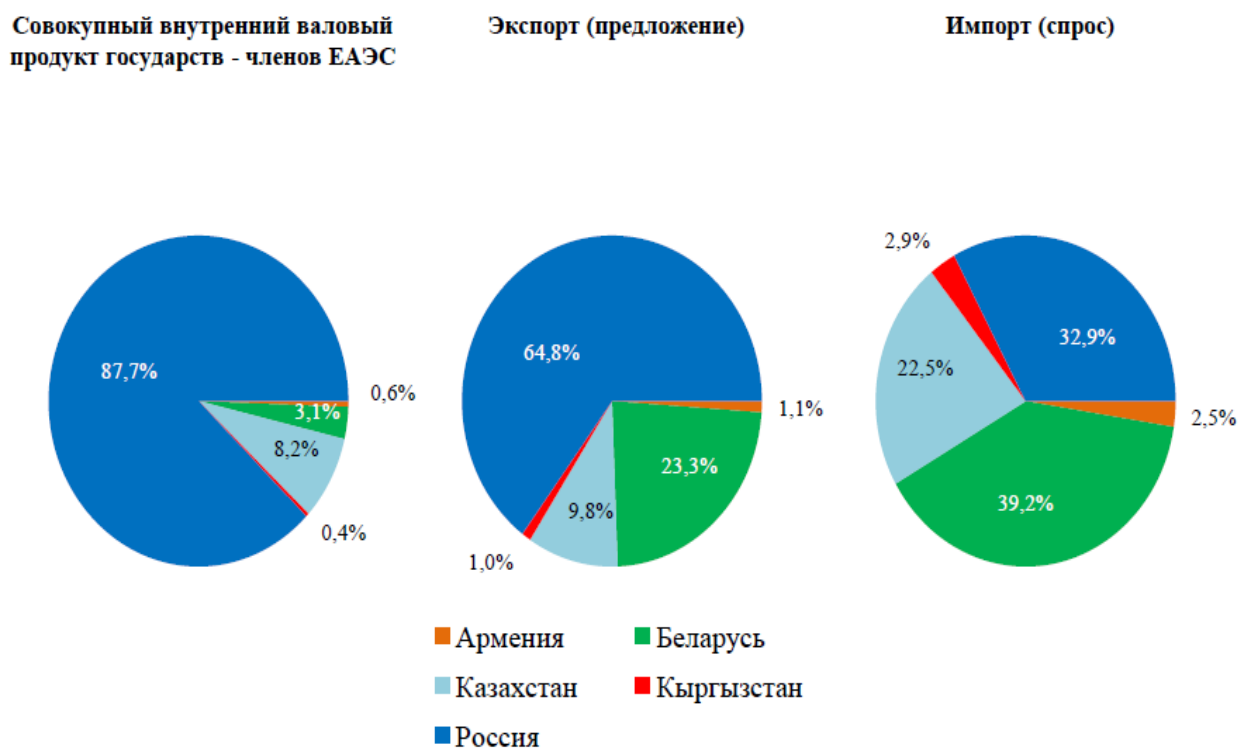


Рисунок 2.8 – Сравнительные диаграммы распределения по государствам – членам ЕАЭС совокупного валового внутреннего продукта (ВВП), экспорта и импорта товаров во взаимной торговле по данным за январь-сентябрь 2018 г.,

[22]

Различие пропорций распределения по государствам – членам ЕАЭС совокупного ВВП и предложения / спроса во взаимной торговле отражает позитивное влияние интеграционных процессов. Исходя из анализа направлений взаимодействия государств – членов ЕАЭС в системе мировой торговли, наибольшую ориентированность на рынок Союза демонстрирует Республика Беларусь. Доля взаимной торговли с государствами – членами ЕАЭС во внешней торговле страны по итогам января-сентября 2018 года составила 51%, в том числе 41,1% экспорта и 59,7% импорта товаров. Высокие показатели взаимодействия с рынком ЕАЭС зарегистрированы также по Кыргызской Республике (34,9%, 36%, 34,5%) и Республике Армения (29,1%, 28,2%, 29,5% соответственно). Пятая часть внешней торговли Казахстана (20,5%) приходится на единый рынок.

При этом в страны-партнеры направляется 9,8% казахстанского экспорта. Закупки Казахстана на рынке Союза составляют 40,6% общего объема импорта Казахстана [25].

Завершая рассмотрение вопроса взаимной торговли между странами-членами ЕАЭС, можно сказать, что взаимная торговля между государствами – членами ЕАЭС в 2018 году осуществлялась в условиях роста напряженности в международных торговых отношениях и замедления глобального экономического роста. По сравнению с 2017 г. рост объема взаимной торговли ЕАЭС в 2018 г. замедлился, но сохранил высокую динамику.

Таможенные платежи являются важным регулятором участия государства в системе внешнеэкономических связей. Они во многом определяют место страны в международном разделении труда и обеспечивают значительную часть доходов государства. Вопросы, относящиеся к применению таможенных платежей, антидемпинговых, компенсационных пошлин, применяемых при движении товаров через границы Евразийского экономического союза, определяются Таможенным кодексом Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС).



Основой для исчисления таможенных платежей является таможенная стоимость, от правильности исчисления которой зависит величина таможенных платежей, подлежащих уплате. Взимаемые таможенными органами платежи делятся на три группы:

- 1) распределяемые между странами Таможенного союза;
- 2) перечисляемые в федеральный бюджет в полном объеме;
- 3) учитываемые на едином счете до наступления определенных таможенным законодательством действий (событий) [30].

При этом необходимо отметить, что каждый из этих видов платежей обеспечивает свою функцию: платежи первой группы призваны способствовать защите внутреннего рынка, а платежи второй группы выполняют балансирующую и фискальную функции.

Из таблицы 2.4 можно увидеть, что адвалорные пошлины преобладают в структуре таможенного тарифа ЕАЭС в 2018 г.

Таблица 2.4 – Структура Единого Таможенного тарифа ЕАЭС в 2018 г., [31]

Ввозные таможенные пошлины		Количество 10-значных позиций в Таможенном тарифе	Доля в Таможенном тарифе (%)
Всего		11 632	100
Адвалорные	0%	1 834	15,8
	5%	3 484	30,0
	10%	1 312	11,3
	15%	443	3,8
	20%	9	0,1
	прочие	2 856	24,6
Специфические		583	5,0
Комбинированные		1 111	9,6

Наибольшее распространение имеет 5% адвалорная пошлина на товары, что может говорить о не столь строгой протекционистской политике ЕАЭС. По большей части, преобладание не высокой ставки пошлин вызвано тем, что к большинству государств, которые экспортируют товар на территорию ЕАЭС, применяются тарифные льготы и преференции, а так же

рядом государств-членов ЕАЭС выполняются обязательства перед ВТО.

Исходя из данных в таблице 2.5, можно сказать что, плановое снижение средневзвешенной ставки импортного тарифа, для выполнения обязательств перед ВТО, стабильно выполняется практически по всем позициям, кроме тех, где снижение ставки может создать неблагоприятные условия для отечественного производства.

Таблица 2.5 – Динамика средневзвешенной ставки импортного тарифа на период с 2016-2018 гг. с прогнозом на 2019-2020 гг., [31]

Код	Название	Средневзвешенные ставки импортного тарифа, %				
		2016	2017	2018	2019*	2020*
В целом, в том числе		5,2	4,8	4,5	4,4	4,2
01-24	Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	6,3	6,1	6,1	6,1	6,0
25-27	Минеральные продукты	4,4	4,4	4,4	4,5	4,4
27	<i>в том числе топливно-энергетические товары</i>	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	4,9	4,6	4,5	4,5	4,4
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	12,2	11,7	11,7	11,7	11,7
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	6,1	5,7	5,6	5,6	5,5
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	7,8	7,2	7,2	7,2	7,2
71	Драгоценные камни, металлы и изделия из них	11,6	9,5	8,8	8,8	8,6
72-83	Металлы и изделия из них	6,8	6,6	6,5	6,5	6,4
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	4,0	3,8	3,6	3,4	3,2
67-70, 91-97	Другие товары	10,5	9,5	9,0	8,8	8,6

\*- прогноз

Анализ средневзвешенных ставок в разных отраслях промышленности показывает, что наиболее высокий уровень тарифной защиты сохранится в ближайшие годы для кожевенного сырья и металлургической продукции (8,8-11,7%), наиболее низкий – в отношении импорта машинной продукции (3,4-3,2%) и продукции химической промышленности (4,4-4,5%).

Межгосударственное движение товаров, рабочей силы и капитала весомо усиливает значение налогов в распределительных отношениях как

между субъектами хозяйствования и государством, так и между государствами, ведущими активную внешнеэкономическую деятельность [32].

НДС и акциз являются косвенными налогами, основные функции которых – защита внутреннего рынка и национальных производителей от иностранной конкуренции, а также пополнение бюджета стран – участниц ЕАЭС. Необходимо отметить тот факт, что при применении косвенных налогов при экспорте товаров налогоплательщик вправе получить налоговые вычеты (зачеты) согласно национальному законодательству стран – участниц ЕАЭС, но и здесь существуют проблемы с возвратом НДС, что препятствует развитию экспортной деятельности.

В странах – участницах ЕАЭС регулирование ставок НДС и акцизов проводится на национальном уровне. Самые высокие ставки НДС в Республике Беларусь, Республике Армения и с 2019 года в Российской Федерации – 20%, в Республике Казахстан и Кыргызской Республике – 12%. Одной из причин такой разницы в размере взимаемого НДС, может являться то, что у тех стран, у кого отсутствуют значительные стратегические ресурсы, формирующие дополнительные доходы бюджета, НДС становится главным доходным источником. Так же, ввиду различия ставок НДС нарушается принцип благоприятствования, поскольку субъекту хозяйствования выгоднее вести бизнес в той стране, где ставка налога меньше. Стоит отметить, что в Республике Беларусь и Российской Федерации на группы товаров социального значения устанавливаются пониженная ставка НДС – 10% [28]. Сроки и порядок уплаты НДС при ввозе зависят от таможенной процедуры для ввозимых товаров. При одних процедурах НДС уплачивается (полностью или частично), при других – не уплачивается согласно п. 1 ст. 151 НК РФ. НДС не уплачивается при ввозе товаров в случаях, обозначенных в п. 3 ст. 80 ТК ТС и ст. 150 НК РФ [29].

Для более подробной оценки показателей таможенно-тарифных мер регулирования торговли стран-членов ЕАЭС, на рисунке 2.9 рассмотрена

динамика перечислений таможенных и иных платежей, администрируемых на примере ФТС России, в доход федерального бюджета в 2012 – 2018 годах, а так же на рисунке 2.11 показано выполнение задания по администрируемым доходам в РФ. Эти данные позволяют детальнее оценить доходность от налогов и таможенных сборов для одной из стран-членов ЕАЭС.

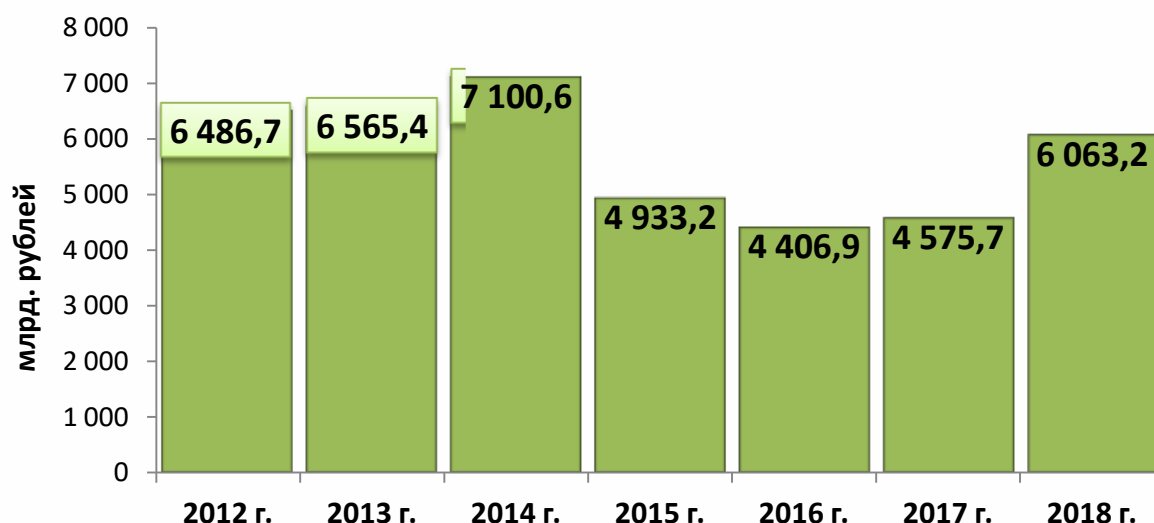


Рисунок 2.9 – Динамика перечислений таможенных и иных платежей, администрируемых ФТС России, в доход федерального бюджета в 2012 – 2018 гг., [35]

Анализируя данные на рисунке 2.9 можно сказать, что на протяжении 2012-2014 гг. наблюдается стабильный прирост перечислений таможенных и иных платежей в бюджет РФ, это обусловлено стабильной внутригосударственной ситуацией в этот период, наблюдался пик внешней торговли в РФ, а так же высокими значениями таможенных пошлин на все виды товаров. Начиная с 2015 года и до конца 2017 года, замечен резкий спад поступлений с таможенных платежей. Такое снижение, обусловлено снижением поступлений вывозной таможенной пошлины в отношении нефти сырой и нефтепродуктов. Снижение поступлений вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и нефтепродукты в свою очередь произошло из-за уменьшения цен на нефть сырую марки «Юралс» Как следствие,

наблюдалось снижение уровня ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и нефтепродукты, рассчитываемых исходя из цен, формируемых на мировых нефтяных рынках. Сюда же можно отнести уменьшение цены на природный газ, соответственно и уменьшение поступлений с таможенных платежей. Так же, постепенно своё влияние оказывают обязательства России перед ВТО, следовательно, таможенные пошлины были уменьшены. Немаловажной причиной стали международные санкции против России, ограничивающие поступление различных товаров на территории РФ, следовательно, и поступлений от ввоза данных товаров. Не остаются без внимания и постоянные проблемы снижения таможенных поступлений в бюджет РФ. Такими проблемами является занижение таможенной стоимости товаров. Данная проблема на протяжении всего существования государства составляет большую угрозу экономическим интересам государства. В 2018 году, фактический сбор таможенных платежей улучшил свои показатели, во многом благодаря стабилизации и укрепления национальной валюты, т.е. рубля к основным международным валютам. Прямо пропорционально прошлым годам, в 2018 году выросли цены на нефть и природный газ, увеличились акцизные сборы, и стабилизировалась ситуация как внутри РФ, так и увеличился товарооборот с третьими странами. Стоит отметить, что в 2018 году вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС, который стал более точно регулировать таможенные процессы, что в свою очередь позволило точно рассчитывать таможенную стоимость товаров, и облегчить декларирование товаров.

Начисление таможенных платежей при импорте товаров на территорию ЕАЭС между странами членами ЕАЭС или со странами, с которыми заключен договор о зоне свободной торговли, представлено на рис. 2.10.

Если товар ввозится с территории третьих стран, то необходимо учитывать возможность применения преференций, установленных Договором о ЕАЭС. Обобщая, расчет таможенных платежей будет иметь следующие особенности:



Рисунок 2.10 – Особенности исчисления таможенных платежей при импорте товаров на территорию ЕАЭС, [36]

1) ввозные таможенные пошлины определяются в соответствии с ЕТТ ВЭД ЕАЭС. Если страна отправления является наименее развитой и входит в соответствующий перечень, а ввозимый товар включен в перечень товаров, ввозимых с территории наименее развитых страны, то ставка таможенной пошлины будет составлять 0%. Если страна отправления является развивающейся, то при выполнении описанных выше условий, применяется 75 % от базовой ставки таможенной пошлины [30]. Стоит отметить, что реализация тарифных преференций возможна при соблюдении правил, устанавливаемых Решением Совета ЕАЭК от 06.04.2016 № 47;

2) косвенные налоги определяются в соответствии с национальным законодательством и законодательством ЕАЭС [2]. При этом необязательна реализация принципа страны назначения.

Последним, но не маловажным показателем таможенно-тарифных мер

регулирования торговли являются тарифные квоты. При импорте в пределах установленного объема он облагается по внутриквотной ставке тарифа, при превышении этого объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа. Данный инструмент регулирования в основном применяется в отношении сельскохозяйственных товаров. Такая политика позволяет стране проводить гибкое регулирование притока импортных товаров. По своей эффективности тарифная квота сравнима с количественным ограничением.

Как известно, при введении тарифа на импортную продукцию проявляются определенные экономические эффекты, оказывающие положительное или отрицательное влияние на экономику данной страны. В данном подразделе будет проведена оценка возможных последствий, вызванных изменением ставки импортного тарифа ЕАЭС в РФ. Примером будет выступать такая товарная группа, как «мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное: туши и полутуши», а именно говядина (код ТНВЭД ЕАЭС 0201100001). Для оценивания возможных последствий, будет проведен сравнительный анализ экономических эффектов, вызванных изменением ставки импортного тарифа по данной товарной группе. Причиной выбора примером именно мяса крупного рогатого скота послужил тот факт, что товары, входящие в группу сельскохозяйственного сектора экономики РФ, занимают 12,44% от всего объема импорта России за 2018 год [37]. Товары данной группы являются товарами первой необходимости, что придаёт актуальности рассмотрению изменений ставок импортного тарифа именно на их примере.

Для начала анализа и оценивания, рассмотрим имеющиеся данные, представленные в табл. 2.5.

Экономическая постановка задачи данного анализа, а именно: Выполнить расчеты и анализ экономических эффектов (эффект передела, эффект защиты отечественного производителя, эффект доходов бюджета, эффект потребления) от введении государством импортного тарифа в

Таблица 2.5 – Исходные данные для определения экономических эффектов от введения импортных тарифов на «Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное: туши и полутуши», а именно говядина (код ТНВЭД ЕАЭС 0201100001) на 2018 год

Наименование показателя	Единицы измерения	Значение показателя
Текущий импортный тариф	%	15
Крайнее значение тарифа при выполнении обязательств перед ВТО для сельхоз. продукции	%	11,3
Средневзвешенная цена сельскохозяйственных производителей по Российской Федерации	долл. США за тонну	3283,5
Средне контрактные мировые цены	долл. США за тонну	3705,6
Обще ср. по РФ, включая импортную продукцию	долл. США за тонну	3494,5
Собственное производство в РФ	тонн	1717000
Импорт говядины в РФ	тонн	402000
Общее количество товара на рынке РФ	тонн	2119000

\*Составлено на основе [38, 39].

размере с 0% до 15% (текущие значение тарифа на 2018-2019 гг.) и с 0% до 11,3% (крайнее, требуемое значение импортного тарифа со стороны ВТО), сравнить их значения между собой и дать оценку возможным последствиям от соблюдения обязательств перед ВТО, если функция спроса на продукцию в стране  $Q_d$ , функция предложения этого товара отечественными производителями  $Q_s$ . Мировая цена на данный товар составляет 3705,6 \$ по состоянию на 2018 год. При условии равновесия на рынке снижение цены на 1% повышает объем спроса на товар на 0,6% и при повышении на 1% влечёт увеличение предложения на 0,5%.

Решение поставленной задачи требует формализации алгебраического выражения функций  $Q_d$  и  $Q_s$ . Для этого далее выполним экономико-математическое моделирование указанных данных.

1) Пусть общий вид линейной функции спроса будет:

$$Q_d = a - b * P$$

где,  $Q_d$  – количество товара на рынке = 2 119 000,  $P$  – средняя цена товара на рынке = 3494.55\$/тонну,

тогда  $2\,119\,000 = a - b * 3494,6$  долл. США.



По определению эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменяется величина спроса при изменении цены на 1%. Так как снижение цены на 1% повышает объем спроса на товар на 0,6%, следовательно,

$$E_d = -0,6$$

(Так как зависимость между объемом спроса и ценой обратная, эластичность спроса по цене - величина отрицательная).

$$E_d = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{Q}{P} = \frac{d(a - b \cdot P)}{dP} \cdot \frac{Q}{P} = -b \cdot \frac{Q}{P}$$

где,  $E_d$  – эластичность спроса;  $Q$  – количество товара на рынке;  $P$  – средняя цена на рынке.

$$-0.6 = -b / (2\,119\,000 / 3494.55) \Rightarrow b = 363.82 \Rightarrow 2\,119\,000 = a - 363,82 \cdot 3494.5$$

$$a = 1\,271\,368,9 + 2\,119\,000 = 3\,390\,368,9$$

Тогда функция спроса будет иметь вид:  $Q_s = 858471 + 261,45 \cdot P$

2) Общий вид функции предложения товара отечественными производителями:

$$Q_s = c + d \cdot P$$

где,  $Q_s$  – количество предлагаемого, отечественного товара на рынке;  $P$  – цена отечественного товара на рынке.

Так как однопроцентное повышение цены на данный товар влечет повышение величины предложения на 0,5%, следовательно, коэффициент эластичности предложения равен:

$$E_s = 0,5$$

Формула эластичности предложения будет иметь вид:

$$E_s = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{Q}{P} = \frac{d(c + d \cdot P)}{dP} \cdot \frac{Q}{P} = d \cdot \frac{Q}{P}$$

где  $E_s$  – эластичность предложения;  $Q$  – количество предлагаемого, отечественного товара на рынке;  $P$  – цена отечественного товара на рынке.

Подставим имеющиеся по условию данные:

$$0.5 = 1\,717\,000 / 3283,5\$ \Rightarrow \square 261.45 \Rightarrow 1\,717\,000 = c + 261.45 * 3283,5 \Rightarrow \\ \Rightarrow c = 1\,717\,000 - 858\,471 = 858\,528,8$$

Тогда функция предложения будет иметь вид:  $Q_s = 858471 + 261,45 * P$ .

Также, важное место в итогах анализа и оценивания будут иметь качественные и иные товарные показатели по данной группе, так как уже можно заметить, что цена на говядину в РФ меньше, чем средние цены по миру, это обосновывается различием в стандартах качества и специфики данного товара, так как импортная продукция является более качественной и этим оправдывает свою цену.

Выполнение данного задания основывается на применении графического и аналитического методов решения. Поэтому для выполнения расчетной части задания необходимо представить условие задачи в виде таблицы 2.6.

Таблица 2.6 – Исходные данные для расчёта экономических эффектов от введения 15% импортного тарифа

Показатели	Значение показателей	Расчёт значений функции спроса тонн ( $Q_d = 3390368,9 - 363,82 * P$ )	Расчёт значений функции предложения тонн ( $Q_s = 858471 + 261,45 * P$ )
Импортный тариф	0,15		
Мировая цена (P), долл./т.	3705,6	2 042 197,508	1 827 300,12
Цена на товар в РФ после введения конечного тарифа	4261,44	1 839 971,799	1 972 624,488

Для дальнейшего решения задачи необходимо построить графики функций спроса и предложения, свободной торговли импортным товаром в стране и графика, отражающего ограничение торговли импортным тарифом. Подобное графическое изображение более наглядно отобразит исследуемые экономические эффекты как до введения импортного тарифа в стране, так и после его введения.

По данным таблицы 2.6 можно определить точки пересечения искомых

графиков, которые будут представлены на рисунке 2.11:

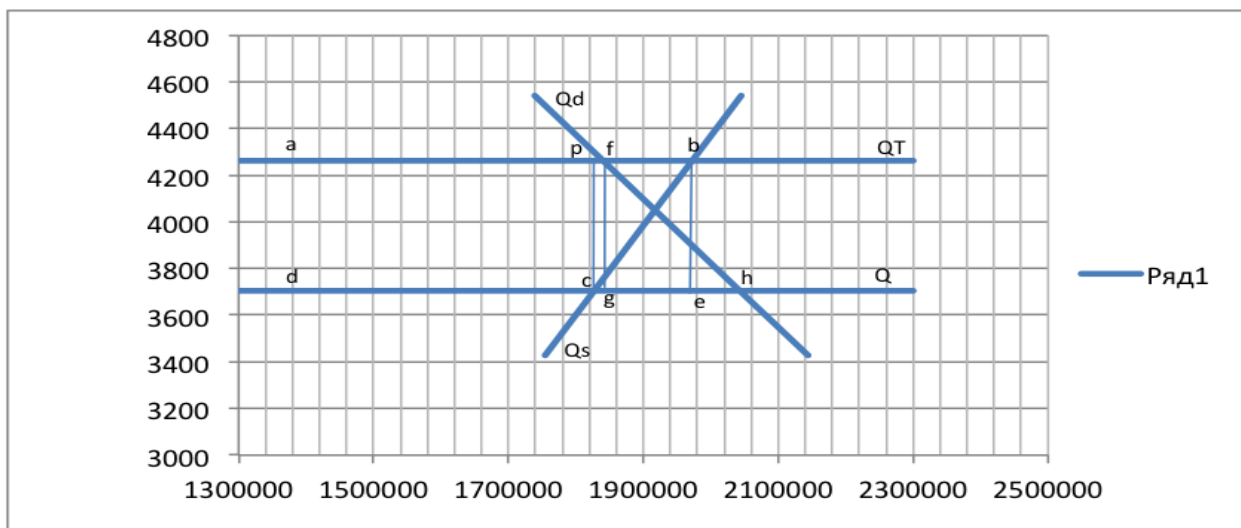


Рисунок 2.11 – Влияние введения 15% импортного тарифа на говядину на экономику РФ

- пересечению прямой, отражающей свободную торговлю, и графиков функций спроса и предложения соответствуют точки 2042197,508 и 1827300,12;

- пересечению прямой, отражающей торговлю в стране после введения импортного тарифа, и графиков функций спроса и предложения соответствуют точки 1839971,799 и 1972624,488.

На рис 2.11 прямая Q соответствует графику свободной торговли импортным товаром в стране по цене 3705,6\$ за тонну, прямая Qt - график ограничения торговли импортным тарифом, т.е. по цене 4261,44 \$, прямая Qs – график функции внутреннего предложения, Qd - график функции внутреннего спроса.

Без каких либо внешнеторговых отношений РФ производит и потребляет товар в количестве 1717000 тонн по цене 3283,5 долл/за тонну согласно исходным данным. Как видно из условия задачи, то изначально цена на товар в РФ меньше чем мировая. В данном случае импортная пошлина всё так же выполняет защитную и регулирующую функции, так как уже было сказано, что разница в качестве товаров имеет весомую роль для

потребителей, и несмотря на то, что импортный товар изначально дороже, он всё равно пользуется большим спросом среди экспортёров и потребителей в РФ, составляя конкуренцию местному производству.

Открывая страну для импорта говядины, цена импортного товара становится 3705,6 долл/за тонну, потребление растёт до 2042197,508 тонн (точка h), а внутреннее производство спадает до 1827300,12 тонн (точка c), т.к. импорт увеличился. В результате обложения товара импортным тарифом страна защищает национального товаропроизводителя, цена товара возрастает до 4261,44 долл/за тонну т.е. на величину импортной пошлины (15% от мировой цены товара по условию), его потребление сокращается до 1839971,799 тонн (точка f), внутреннее производство возрастает до 1972624,488 тонн, (точка b).

В результате обложения импорта тарифом возникают две группы экономических эффектов:

1. Перераспределительные эффекты:

- эффект доходов бюджета (revenue effect) – размер импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины;

- эффект передела (redistribution effect) – перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, равный разнице между добавочной прибылью, полученной производителями в результате введения импортного тарифа и их дополнительными затратами на производство дополнительного количества товаров.

2. Эффекты потерь:

- эффект защиты отечественных производителей (protective effect) – потери экономики в результате того, что более эффективные в производстве товары замещаются на внутреннем рынке менее эффективными в производстве национальными товарами.

- эффект снижения потребления (consumption effect) – сокращение потребления товара в результате роста его цены на внутреннем рынке.

Величина экономических эффектов рассчитывается путем определения

площади следующих фигур:

$$Sabcd \text{ (эффект передела)} = ((ab*dc)/2)*cp = ((590\ 000 + 510\ 000)/2) * 555,84 = 305\ 712\ 000\$;$$

$$Sbfge \text{ (эффект доходов бюджета)} = gf*ge = 170.000*555,84 = 94\ 492\ 800 \$;$$

$$Scbe \text{ (эффект защиты отечественных производителей)} = be*ce/2 = 555,84*180000 = 50\ 025\ 600\$;$$

$$Sfhg \text{ (эффект снижения потребления)} = fg*gh / 2 = 555,84*217\ 000 = 60\ 308\ 640\$.$$

Исходя из проведенных расчётов можно сделать следующие выводы:

После введения импортного тарифа объем поступлений в госбюджет увеличился на 94 492 800 \$ за счет перемещения доходов из частного в государственный сектор, а доходы потребителей сократились на 94 492 800 \$.

Поскольку после введения таможенного тарифа на импорт отечественные производители увеличили объемы выпуска с 1 827 300,12 тонн до 1 972 624,488 тонн, то их расходы на выпуск увеличились на Scbe или 50 025 600\$. Поэтому чистый рост дохода производителей составляет 305 712 000\$, т.е.  $((590\ 000 + 510\ 000)/2) * 555,84$  что говорит о том, что благодаря введению импортного тарифа, доходы производителей возрасли на 305 712 000\$.

Потери экономики страны, возникающие в результате необходимости защитить национального товаропроизводителя посредством импортного тарифа, составляют 50 025 600\$.

Потери экономики в результате сокращения объемов потребления данного вида товара после ввода импортного тарифа равны 60 308 640\$. В целом введение импортного тарифа положительно повлияет на экономику страны, что выражается в превышении эффекта доходов госбюджета над его потерями и в дополнительном доходе производителей. Так же, спрос на импортный товар сохранился положительным, несмотря на введение тарифа.

После определения экономических эффектов при 15% импортном

тарифе, рассмотрим вариант при введении импортного тарифа в 11,3% согласно требованиям ВТО, чтобы оценить возможные последствия снижения импортного тарифа для мяса крупного рогатого скота. Так как изменится только ставка импортного тарифа, остальные данные и метод расчёта будут прежними (табл. 2.6).

Таблица 2.6 – Исходные данные для расчёта экономических эффектов от введения 11.3% импортного тарифа.

Показатели	Значение показателей	Расчёт значений функции спроса тонн ( $Q_d = 3390368,9 - 363,82 \cdot P$ )	Расчёт значений функции предложения тонн ( $Q_s = 858471 + 261,45 \cdot P$ )
Импортный тариф	0,113	-	-
Мировая цена (P), долл./ т.	3705,6	2 042 197,508	1 827 300,12
Цена на товар в РФ после введения конечного тарифа	4124,3	1 889 854,141	1 936 777,811

По данным таблицы 2.6 можно определить точки пересечения искомых графиков, которые будут представлены на рисунке 2.12:

1) пересечению прямой, отражающей свободную торговлю, и графиков функций спроса и предложения соответствуют точки 2042197,508 и 1827300,12;

2) пересечению прямой, отражающей торговлю в стране после введения импортного тарифа, и графиков функций спроса и предложения соответствуют точки 1 889 854,141 и 1936777,811.

При данных условиях, на рис 2.12 прямая Q соответствует графику свободной торговли импортным товаром в стране по цене 3705,6\$ за тонну, прямая  $Q_t$  - график ограничения торговли импортным тарифом, т.е. по цене 4124,3\$, прямая  $Q_s$  – график функции внутреннего предложения,  $Q_d$  - график функции внутреннего спроса. Открывая страну для импорта говядины при, цена импортного товара становится 3705,6 долл/за тонну, потребление растёт до 2042197,508 тонн (точка h), а внутреннее производство спадает до

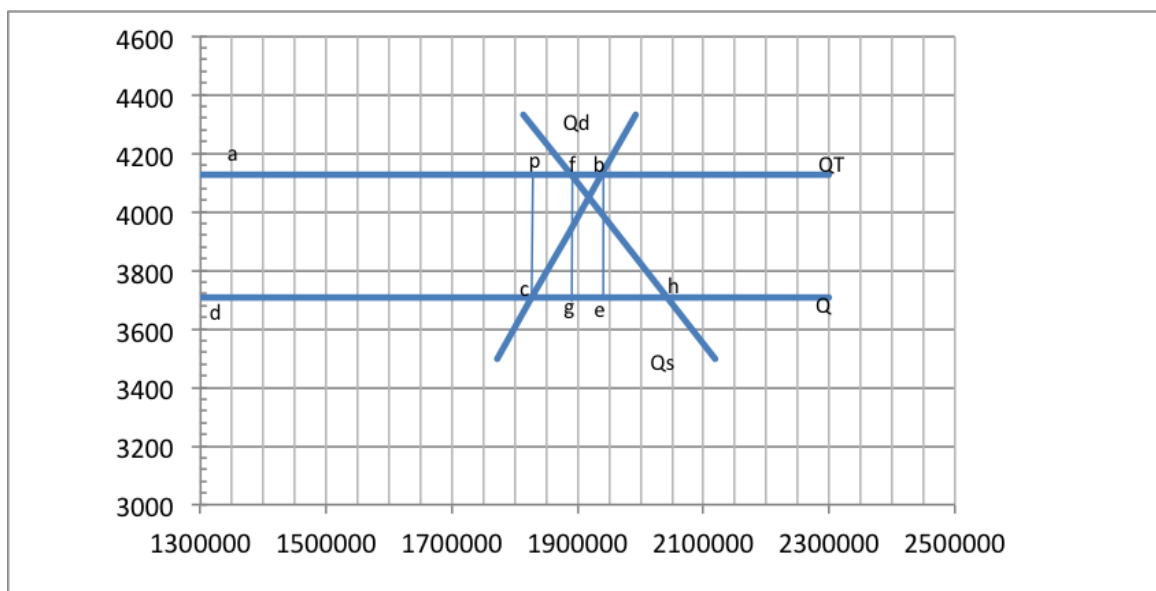


Рисунок 2.12 – Влияние введения 11,3% импортного тарифа на говядину на экономику РФ

1827300,12 тонн (точка с), т.к. импорт увеличился. В результате обложения товара 11,3% импортным тарифом страна защищает национального товаропроизводителя, цена товара возрастает до 4124,3 долл/за тонну т.е. на величину импортной пошлины (11.3% от мировой цены товара по условию), его потребление сокращается до 1 889 854,141 тонн (точка f), внутреннее производство возрастает до 1936777,811 тонн, (точка b).

Рассчитаем величину экономических эффектов, путем определения площади следующих фигур:

$$Sabcd \text{ (эффект передела)} = ((ab + dc)/2) * cp = (640\,000 + 590\,000)/2 * 418,7 = 257\,500\,500\$;$$

$$Sbfge \text{ (эффект доходов бюджета)} = gf * ge = 50\,000 * 418,7 = 20\,935\,000\$;$$

$$Scbe \text{ (эффект защиты отечественных производителей)} = be * ce/2 = 418,7 * 120\,000/2 = 25\,122\,000\$;$$

$$Sfhg \text{ (эффект снижения потребления)} = fg * gh/2 = 418,7 * 230\,000 = 48\,150\,500\$.$$

Исходя из полученных данных, можно сделать следующие выводы:

– после введения импортного тарифа объем поступлений в госбюджет

увеличился на 20 935 000\$ за счет перемещения доходов из частного в государственный сектор, а доходы потребителей сократились на 20 935 000\$.

– поскольку после введения таможенного тарифа на импорт отечественные производители увеличили объемы выпуска с 1 827 300,12 тонн до 1 936 777,811 тонн, то их расходы на выпуск увеличились на 25 122 000\$. При этом, чистый рост дохода производителей составляет 257 500 500\$, т.е.  $((640\,000 + 590\,000)/2) \cdot 418,7$ , что говорит о том, что благодаря введению импортного тарифа, доходы производителей возрасли на 257 500 500\$.

– потери экономики страны, возникающие в результате необходимости защитить национального товаропроизводителя посредством импортного тарифа, составляют 25 122 000\$.

– потери экономики в результате сокращения объемов потребления данного вида товара после ввода импортного тарифа равны 48 150 500\$.

В целом введение импортного тарифа положительно повлияло на экономику страны, что выражается в превышении эффекта доходов госбюджета над его потерями, и в дополнительном доходе производителей. Спрос на импортный товар сохранился положительным, несмотря на введение тарифа.

Высчитав значения экономических эффектов для обоих случаев введения импортного тарифа (15% и 11,3%), можно сравнить их значения между собой, и дать оценку возможным последствиям изменения ставок импортного тарифа, на примере мяса крупного рогатого скота, а именно:

- эффект передела =  $305\,712\,000\ \$ - 257\,500\,500\$ = 48\,211\,500\ \$$  - это обозначает, что перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции снизится на 48 211 500\$, что говорит об уменьшении объёма отечественного производства, за счёт увеличения импорта иностранного товара, благодаря незначительному уменьшению импортного тарифа. Это не нанесёт никакого ущерба экономике РФ, а наоборот, позволит сократить затраты на излишнее производство, так как



импортный продукт, даже несмотря на более высокую цену, заполнит необходимое количество места на рынке, что в свою очередь, простимулирует внутреннюю конкуренцию;

- эффект доходов бюджета =  $94\,492\,800 \$ - 20\,935\,000 \$ = 73\,557\,800 \$$ .

Доходы бюджета РФ сократятся на  $73\,557\,800 \$$ , в связи с уменьшением взимаемой импортной пошлиной. В данном случае, уменьшение доходов бюджета имеет негативный характер, так как расходы гос бюджета будут превышать расходы, из за того, что даже после уменьшения ставки импортного тарифа, объём импорта будет увеличен не настолько много, но дополнительная стимуляция и увеличение внутреннего производства перекроет расходы и принесёт дополнительный доход производителям, а следовательно и государству в виде налоговых отчислений итп.;

- эффект защиты отечественных производителей =  $50\,025\,600 \$ - 25\,122\,000 \$ = 24\,903\,600 \$$ . Затраты государства на защиту отечественного производства снизятся на  $24\,903\,600 \$$ , за счёт ненужности выделять средства на сверх дополнительное производство отечественного продукта;

- эффект снижения потребления =  $60\,308\,640 \$ - 48\,150\,500 \$ = 12\,158\,140 \$$ . Доход экономики РФ увеличится на  $12\,158\,140 \$$  за счёт увеличения потребления импортного товара в связи с уменьшением его цены.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что экономика РФ не понёсет каких-либо отрицательных изменений от снижения импортного тарифа на мясо крупного рогатого скота. Снижение поступлений в бюджет РФ будут полностью окуплены, за счёт снижения расходов на защиту отечественного потребителя, и увеличения внутреннего производства, следовательно, и за счёт получения сверхприбыли от этого производства. Российский рынок не рискует допустить дисбаланс между импортной и отечественной продукцией, так как уже было многократно указано, что российская говядина изначально имеет более низкую цену, чем импортная, и в любом случае будет пользоваться спросом, так же как и импортная; кратко говоря, на каждый товар будет свой покупатель, и что

кается импортной говядины, то качество её качество будет поддерживать положительный спрос. В данном снижении импортного тарифа выигрывают все стороны, так как благодаря снижению импортной пошлины, импортный товар немного дешевеет, и большее количество импортёров и потребителей смогут его приобрести, и в свою очередь, местные производители увеличат свой доход за счёт продолжения увеличения производства при поддержке государства, но в меньших количествах, и стимулирования конкуренции на данном рынке. Вероятно, при снижении ставки импортного тарифа на говядину, возможно введения квот на ввоз импортной продукции, чтобы неперенасыщать рынок импортными товарами лучшего качества, несмотря на высокую цену и без тарифа.

Если говорить в целом, вне зависимости от специфики продукции, то незначительное уменьшение ставок импортных тарифов на большинство товаров не принесёт негативных последствий, за исключением тех случаев, когда разница между импортной и отечественной продукцией слишком велика, что может привести к ущербу для национальных производителей. В остальных случаях, снижения ставок импортных тарифов приводит к положительным эффектам, так же позволяющим простимулировать национального производителя улучшить качество своего продукта и, что немаловажно, поддержать здоровую чистую конкуренцию. Так же можно сказать, что соблюдение обязательств перед ВТО, в плане снижения ставок импортного тарифа, по большинству товарных групп и позиций не должно привести к отрицательным эффектам для экономики РФ, а в большинстве случаев должно оказать положительные эффекты. К тому же, при вступлении всех стран-членов ЕАЭС в ВТО, выравнивания ставок импортного тарифа, согласно ВТО, сразу же облегчит торговлю как внутри союза, так и с остальными торговыми партнёрами ЕАЭС.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Таможенный союз ЕАЭС - это форма торгово-экономической

интеграции стран-участников, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Основы формирования и функционирования Таможенного союза между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией были сформулированы 6 января 1995 г., после подписания в г. Минске Соглашения о Таможенном союзе,

2. Под таможенно-тарифным регулированием понимается система мер (методов), основанных на применении материального (ценового) фактора воздействия на структуру внешней торговли. Ключевым элементом механизма таможенно-тарифного регулирования является применение ввозных и вывозных таможенных пошлин, в том числе, специфических их видов, а также иных налогов, уплата которых является необходимым условием помещения перемещаемых товаров под ту или иную таможенную процедуру.

3. Основными элементами образующими механизм таможенно-тарифного регулирования являются ТН ВЭД ЕАЭС, страна происхождения товара, тарифные преференции, таможенная стоимость и собственно ЕТТ ЕАЭС. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности ориентировано на создание наиболее благоприятных условий для осуществления внешнеторговой деятельности, а также на обеспечение экономической безопасности государства и его граждан.

4. Взаимная торговля между государствами – членами ЕАЭС в 2018 году осуществлялась в условиях роста напряженности в международных торговых отношениях и замедления глобального экономического роста. По сравнению с 2017 годом рост объема взаимной торговли ЕАЭС замедлился, но сохранил общую динамику роста. Прирост объема взаимной торговли ЕАЭС в сопоставимых ценах оказался более существенным, чем увеличение экспорта и импорта товаров во внешней торговле с третьими странами. В

2017 году темп роста физического объема обращающихся на рынке ЕАЭС товаров также был выше показателя по экспорту за пределы ЕАЭС, но отставал от прироста товарной массы импорта.

5. Средние цены на товары единого рынка ЕАЭС демонстрировали большую стабильность, чем годом ранее. Влияние ценового фактора на стоимостные характеристики внешней и взаимной торговли ЕАЭС ослабло, сохранив более сильное воздействие на результаты торговли с третьими странами.

6. Сохраняется высокая товарная диверсификация единого рынка ЕАЭС. Более высокие значения индексов диверсификации по государствам – членам ЕАЭС, по сравнению с показателем по Союзу в целом, это отражает взаимную дополняемость экономик стран-партнеров, а снижение, по сравнению с 2017 г., данных индексов – повышение конкуренции во взаимной торговле.

7. Адвалорные пошлины преобладают в структуре таможенного тарифа ЕАЭС. Наибольшее распространение имеет 5% адвалорная пошлина на товары, что может говорить о не столь строгой протекционистской политике ЕАЭС и низкой диверсификации таможенных пошлин. Распределение дохода от таможенных пошлин установлено в следующих размерах: Республика Армения – 1,13%; Республика Беларусь – 4,65%; Республика Казахстан – 7,25%; Российская Федерация – 86,97%.

8. Импортные товары на территорию ЕАЭС могут ввозиться из различных стран, условно их можно разделить на 3 группы:

- страны-участницы ЕАЭС
- страны, с которыми был заключен договор о зоне свободной торговли
- третьи страны.

9. Если страной отправления является страна, с которой был заключен договор о зоне свободной торговли, то ввозные таможенные пошлины при ввозе товаров из стран, с которыми заключен договор о зоне свободной торговли не исчисляются. Косвенные налоги рассчитываются также, исходя

из принципа страны назначения, который предполагает применение ставки 0 % к экспорту товаров и обложение косвенными налогами по законодательству страны назначения. Если товар ввозится с территории третьих стран, то необходимо учитывать возможность применения преференций, установленных Договором о ЕАЭС. В таком случае, Ввозные таможенные пошлины определяются в соответствии с ЕТТ ВЭД ЕАЭС. Косвенные налоги определяются в соответствии с национальным законодательством и законодательством ЕАЭС.

10. Проблемы таможенно-тарифной системы мер регулирования внешнеторговой деятельности можно разложить на определённые группы, такие как: финансово-экономические, юридические, технические, и политические.

11. В результате введения импортного тарифа возникают две группы экономических эффектов: перераспределительные эффекты и эффекты потерь. На основе расчёта показателей возможного сценария снижения импортного тарифа на мясо крупного рогатого скота с 15% до 11,3% на примере РФ, можно подвести итог о том, что

- перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции снизиться на 48,2 млн долл. США, что говорит об уменьшении объёма отечественного производства, за счёт увеличения импорта иностранного товара, благодаря незначительному уменьшению импортного тарифа. Это не нанесёт никакого ущерба экономике РФ, а наоборот, позволит сократить затраты на излишнее производство, так как импортный продукт, даже несмотря на более высокую цену, заполнит необходимое количество места на рынке, что в свою очередь, простимулирует внутреннюю конкуренцию.

- доходы бюджета РФ сократятся на 73,6 млн. долл. США, в связи с уменьшением взимаемой импортной пошлиной. В данном случае, уменьшение доходов бюджета имеет негативный характер, так как расходы гос бюджета будут превышать расходы, из за того, что даже после

уменьшения ставки импортного тарифа, объём импорта будет увеличен не настолько много, но дополнительная стимуляция и увеличение внутреннего производства перекроет расходы и принесёт дополнительный доход производителям, а следовательно и государству в виде налоговых отчислений итп.

- затраты государства на защиту отечественного производства снизятся на 24,9 млн. долл. США, за счёт ненужности выделять средства на сверх дополнительное производство отечественного продукта.

- доход экономики РФ увеличится на 12,2 млн. долл. США за счёт увеличения потребления импортного товара в связи с уменьшением его цены.

12. Экономика РФ не понесёт каких-либо отрицательных изменений от снижения импортного тарифа на мясо крупного рогатого скота. Снижение поступлений в бюджет РФ будут полностью окуплены, за счёт снижения расходов на защиту отечественного потребителя, и увеличения внутреннего производства, следовательно, и за счёт получения сверхприбыли от этого производства. В данном снижении импортного тарифа выигрывают все стороны, так как благодаря снижению импортной пошлины, импортный товар немного дешевеет, и большее количество импортёров и потребителей смогут его приобрести, и в свою очередь, местные производители увеличат свой доход за счёт продолжения увеличения производства при поддержке государства, но в меньших количествах, и стимулирования конкуренции на данном рынке. Вполне вероятно, при снижении ставки импортного тарифа на говядину, возможно введения квот на ввоз импортной продукции, что бы неперенасыщать рынок импортным товаров лучшего качества, несмотря на высокую цену и без тарифа.

13. В целом, вне зависимости от специфики продукции, то незначительное уменьшение ставок импортных тарифов на большинство товаров не принесёт негативных последствий, за исключением тех случаев, когда разница между импортной и отечественной продукцией слишком велика, что может привести к ущербу для национальных производителей. В

остальных случаях, снижения ставок импортных тарифов приводит к положительным эффектам, так же позволяющим простимулировать национального производителя улучшить качество своего продукта, и что немаловажно, поддержать здоровую, чистую конкуренцию.

14. Для решения существующих проблем механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности стран – членов ЕАЭС, следует прибегнуть к следующим мероприятиям:

- расширить список товаров, подлежащих обязательной маркировке при производстве и ввозе на территорию ЕАЭС;
- унифицировать базовые параметры таможенно-тарифного регулирования в ЕАЭС;
- унифицировать процесс таможенного декларирования товаров на базе унифицированных стандартов ООН и ВТО;
- имплементировать в правовую систему ЕАЭС принципы ВТО по совершенствованию национальных механизмов таможенного регулирования ВЭД;
- усовершенствовать механизм вычисления таможенный стоимости, путём создания единой базы ценовой информации, часть которой могут представить общеизвестные мировые компании, имеющие опыт работы с таможенными службами других государств и обладающих достоверной ценовой информацией;
- детализировать коды товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС;
- создать международную комиссию, для анализа соответствия терминов в международных ГОСТах с терминологией в ТН ВЭД ЕАЭС;
- упростить процедуру уплаты, взимания НДС и акцизных сборов;
- реформировать систему предоставления тарифных преференций.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Официальный сайт Евразийского Экономического Союза. Статистика

ЕАЭС; [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/union\\_stat/Pages/default.aspx](http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx)

2. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/>

3. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29 мая 2014 г.) [Электронный ресурс]: (в ред. от 08.05.2015) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».

4. Васильева Н.А., Лагутина М.Л. Глобальный евразийский регион: опыт теоретического осмысления социально-политической интеграции [Текст]: Издательство Политехнического университета, 2012. – № 3 (16).

5. Васильева Н.А., Лагутина М.Л. Формирование Евразийского союза в контексте глобальной регионализации [Текст]: Евразийская экономическая интеграция, 2012. – № 3 (16).

6. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 08.12.2003 г. №164 (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».

7. Гутарина О.В. К вопросу о таможенной пошлине и таможенно-тарифном регулировании в связи с образованием Евразийского экономического союза [Текст]: Реформы и право. 2014. – №4. – С. 22.

8. Арустамов, Э.А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебник / под ред. Э.А. Арустамов, Р.С. Андреева. – М.: КноРус, 2016. – 168 с.

9. Васильева Н.А., Лагутина М.Л. К вопросу о формировании Евразийского союза [Текст]: теоретический аспект // Евразийская интеграция: экономика, право, политика". – № 10. – 2011.

10. Богомолова, А.А. Таможенное право [Текст]: учебное пособие / под ред. А.А. Богомолова. – М.: Юрайт, 2012. – 176 с.

11. Мировая экономика [Текст]: учебное пособие для вузов / ред. И.П. Николаева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 510 с.



12. Кравцова Е.М. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия [Текст]: конспект лекций: К.: ДоНУЭТ. 2016 – 177 с.
13. Богомолова, А.А. Таможенное право [Текст]: учебное пособие / под ред. А.А. Богомолова. – М.: Юрайт, 2012. – 176 с.
14. Бакаева, О.Ю. Таможенное право России [Текст]: учебник / под ред. О.Ю. Бакаева, Г.В. Матвиенко. – М.: Юристъ, 2014. – 504 с.
15. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 [Электронный ресурс]: «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза». – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс»;
16. Лохманова Е.А. Таможенные пошлины как инструмент таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности [Текст]: Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 42-44.
17. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Таможенно-тарифное регулирование [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/mdb/restrictive\\_measures/customs\\_regulation/](http://www.ved.gov.ru/mdb/restrictive_measures/customs_regulation/)
18. Тиницкая О.В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности [Текст]: теория и практика. Монография. Белгород, 2009. – С. 195.
19. О применении ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Таможенного союза [Электронный ресурс]: приказ ФТС России от 02.08.2012 № 1560 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».
20. Химичева Н.И. Таможенное право России [Текст]: М., 2011. – С. 218.
21. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11.04.2017.) [Электронный ресурс]: Доступ из

справочно-правовой системы «Консультант плюс».

22. Статистический ежегодник Евразийского экономического союза [Текст]: Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2018. – 420 с.

23. Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 года [Электронный ресурс]: Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».

24. Марракешское соглашение об учреждении Всемирной торговой организации от 15.04.1994 г. [Электронный ресурс]: Официальный интернет-портал правовой информации – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>.

25. Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами – членами Евразийского экономического союза в 2018 году»; [Электронный ресурс]: Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2018. – 94с. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/analytics/Documents/report/Report\\_2018.pdf#pagemode=bookmarks](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/report/Report_2018.pdf#pagemode=bookmarks)

26. Официальный сайт Евразийского банка развития (ЕБР); [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://eabr.org/>

27. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник [Текст]: Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2018. – 206 с.

28. Решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 N 130 (ред. от 14.06.2018) «О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза»; Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_94243/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94243/)

29. «Соглашение о порядке уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) при вывозе с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории Таможенного союза нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти» (Заключено в г. Москве 09.12.2010) (ред.

от 29.05.2014, с изм. от 21.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015); [Электронный ресурс]: Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс»; – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_109624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_109624/)

30. Таможенные платежи, специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины; [Электронный ресурс]: Официальный сайт Евразийской экономической комиссии – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam\\_sotr/dep\\_tamoj\\_zak/Pages/tptssp.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/dep_tamoj_zak/Pages/tptssp.aspx)

31. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики РФ на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов. Официальный сайт Министерства финансов РФ; – Режим доступа: [https://www.minfin.ru/ru/statistics/docs/budpol\\_taxpol/](https://www.minfin.ru/ru/statistics/docs/budpol_taxpol/)

32. Мамбеталиев Н.Т., Мамбеталиева А.Н. Налоги в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве [Текст]: М.: Налоговый вестник, 2012. – 288 с.

33. Подшивалова В.В. Проблемы унификации практики применения таможенных платежей в государствах – участниках Таможенного союза [Текст]: Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2013. – № 2. – С. 126 – 129.

34. Жданович Е.И. Особенности взимания косвенных налогов при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС [Текст]: Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства. 2015. – №1.

35. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации». 2018 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=7995&Itemid=1845](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845)

36. Федина, Е.В. Анализ механизма взимания таможенных платежей в ЕАЭС / Е.В. Федина, И.П. Килина [Текст]: Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2018. – Т.12. – № 1. – DOI: 10.14529/em180111

37. Отчёт о внешней торговле России в 2018 году: товарооборот, экспорт, импорт, торговые партнёры, структура, товары, динамика.

Подготовлен сайтом Внешняя Торговля России на основе данных Федеральной таможенной службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// russian-trade.com/ reports-and-reviews/ 2019-02/ vneshnyaya-torgovlya -rossii-v-2018-godu/](http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2019-02/vneshnyaya-torgovlya-rossii-v-2018-godu/)

38. О ситуации на рынке мяса и мясопродуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.prod.center/ news/ tag/ 2/ 5922-mirovye-ceny-na-govyadinu](https://www.prod.center/news/tag/2/5922-mirovye-ceny-na-govyadinu)

39. Итоги года 2018. Мясная отрасль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moshol14.ru/press-centr/novosti-rynka/rynok-myasa/>

40. Европейский союз и Евразийское экономическое сообщество: сходство и различие процессов интеграционного строительства / С.Ю. Глазьев, В.И. Чушкин, С.П. Ткачук. – М.: ООО «ВИКОР МЕДИА», 2013. – 40 с.

41. Официальный сайт United Nations conference on trade and development. Merchandise trade matrix – product groups, exports. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://unctadstat. unctad.org/wds/ TableViewer/tableView.aspx](https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx)

### **РАЗДЕЛ 3 МАРКЕТИНГОВЫЕ ВЕКТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНДИТЕРСКИХ РЫНКОВ**

Современное развитие рынков происходит с учетом продовольственного аспекта как неотъемлемой составляющей социально-экономического общественного развития [1]. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности говорит о необходимости обеспечения всех людей безопасным, здоровым и полноценным питанием [2]. Это невозможно достигнуть без развития кондитерской отрасли как одной из основных составляющих полноценного продуктового набора потребителя. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2025 г. определяет параметры и формирует необходимые условия для модернизации кондитерской промышленности, повышения инновационной активности, решения социально-экономических задач [3]. Кондитерская промышленность России, Донецкой Народной Республики является неотъемлемой частью мировых кондитерских рынков, тесно связана с воздействием как внешних, так и внутренних институциональных условий, в которых она функционирует. Наличие нерешенных проблем развития предприятий кондитерского рынка, проблем системного характера, связанных с обострением конкуренции, ростом цен на сырье, изменением потребительских предпочтений, определили выбор темы исследования и ее актуальность.

Исследованием особенностей функционирования товарных рынков занимались отечественные и зарубежные учёные: Бутова Т.Г., Бывалец О.А., Варич Ю.М., Гитман Л.Дж., Джонк М.Д., Дубровина Т.А., Ермакова Н.В., Заруцкая В.В., Игнатьева Е.М., Кузнецова Т.Е., Лазебна И., Мескон М.Х., Нестеренко Ж.К., Оноприйчук Б.С., Островских Т.И., Поляков В.А., Пьянков В.В., Рожкова А.В., Сазонец И.Л., Субботин А.К., Щетинина Е.Д, Юдина О.В. и др. Анализом особенностей функционирования кондитерских рынков

занимались Батченко Л., Гагарина А., Голуб А.С., Даркова Ж., Жариков А., Жидков В.Е., Евдокимова С.С., Киселева Л.Г., Кравчук Н.В., Крылова И., Лаврова А.В., Мещерова А.О., Порецкая И., Степанцова Ю.М., Тюха И.В., Чимонина И.В., Якимова Л.А. Яневич М.М. и др. Однако, несмотря на активное внимание исследователей к проблемам функционирования кондитерского рынка и существованию значительных теоретических разработок в этой области, отсутствуют концептуальные направления развития кондитерской индустрии. Остается нерешенным ряд научно-практических задач в сфере разработки положений такой концепции. Требуют уточнения отдельные теоретико-методологические положения относительно формирования конъюнктуры кондитерских рынков, концептуальные основы государственной политики в сфере развития кондитерской промышленности, элементы концепции стимулирования интеграции отечественных предприятий в основные кондитерские рынки в современных условиях хозяйствования. Несмотря на большое количество исследований, тем не менее, существует необходимость в определении направлений развития кондитерского рынка развитых и развивающихся стран, создании отечественных конкурентоспособных кондитерских предприятий [4-10].

Целью исследования является определение маркетинговых векторов функционирования кондитерских рынков развитых и развивающихся стран, в т. ч. Российской Федерации и Донецкой Народной Республики, в современных условиях хозяйствования. Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- 1) определить конъюнктурообразующие факторы кондитерских рынков;
- 2) рассмотреть институциональные основы трансформации конъюнктуры кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования;

- 3) сформулировать научный подход к формированию алгоритма нормативно-правового регулирования кондитерской отрасли;
- 4) проанализировать организационную структуру функционирования кондитерских рынков;
- 5) обосновать методику диагностики экономической результативности функционирования кондитерских рынков развитых стран;
- 6) разработать научно-методический подход к моделированию условий повышения эффективности функционирования предприятий на рынках кондитерской продукции развивающихся стран;
- 7) обосновать направления интеграции российских предприятий в мировой кондитерский рынок в качестве равноправных партнеров;
- 8) сформулировать научно-методический подход к разработке концептуальных направлений инвестиционно-инновационного развития предприятий кондитерского рынка Российской Федерации;
- 9) разработать концептуальные направления развития кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в контексте маркетинговых исследований.

Объектом исследования являются процессы организации, функционирования и развития кондитерских рынков.

Предметом исследования выступают маркетинговые векторы функционирования кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования.

Теоретической и методологической основой исследования стали положения современной экономической теории, фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых в сфере конъюнктуры товарных рынков, трансформации конъюнктуры кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования [11-18]. Исследование основано на диалектическом методе познаний и системном подходе. Основные научные результаты исследования получены с использованием комплекса общенаучных и специальных методов исследования, а именно: научной дедукции и индукции

(для определения структуры функционирования кондитерских рынков), системного анализа и синтеза (для формирования концептуальных направлений развития кондитерских предприятий), систематизации и обобщения (для диагностики экономической эффективности кондитерских компаний развитых стран), абстракции (для определения состояния и тенденций развития кондитерских рынков развивающихся стран), аналогии (для выявления основных составляющих алгоритма государственного регулирования кондитерской отрасли), а также специальные методы анализа: исторического и абстрактно-логического (для формирования направлений интеграции российских предприятий в мировой кондитерский рынок), графического (для иллюстрации результатов исследования), институционально-компаративного (для анализа инвестиционно-инновационного развития предприятий кондитерского рынка Российской Федерации), системно-структурного (для определения институциональных основ трансформации конъюнктуры кондитерских рынков), маркетинговых методов: SWOT-анализа, PEST-факторов, построения матрицы BCG (для систематизации показателей конъюнктуры кондитерских рынков), построения сценариев (для прогнозирования конъюнктуры отечественного кондитерского рынка) Информационную базу исследования составляют законодательные и нормативные акты Российской Федерации [11; 18], Донецкой Народной Республики [19-21; 22, с. 58-63], официальные данные Государственной службы статистики, учреждений ЕС [12; 14-15; 17-18], международных кондитерских организаций, монографии и научно-аналитические статьи [23, с. 171-234; 24, с. 156-173; 25, с. 113-143], материалы международных и республиканских конференций [26, с. 281-285; 27, с. 401-404; 28, с. 63-66; 29, с. 161-170], семинаров, информационные ресурсы сети Интернет.

В процессе анализа теоретико-методологических основ исследования конъюнктуры кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования



[1] целесообразно определить сущность конъюнктуры в соответствии со статическим, динамическим и комплексным подходами (табл. 3.1).

Таблица 3.1 – Результаты исследования сущности понятия «конъюнктура кондитерского рынка», [1]

Подход	Сущность определения	Исследователи
Статический	Совокупность технических, экономических, социальных и правовых условий, которые в народном хозяйстве, основанном на разделении труда и частной собственности материальных средств производства, определяют спрос и предложение, а в результате этого и их ценность, особенно меновую ценность и цену, при этом определяют их, как правило, независимо от воли и усилий субъекта, индивидуальных расходов, необходимых для производства кондитерской продукции	А. Вагнер, Карпов В.А., Кучеренко В.Р., Тульская Н.З., Гончаров В.Д., Косиков Ю.Д., Воронов А., Парамонова Т.Н., Пазуха М.Д., Биляевский И.К.
Динамический	Синоним экономической динамики, представляет собой непрерывный процесс, состоящий из движения 2 видов: первое движение отражает волнообразные, спонтанные, обратимые процессы, а второе - необратимые, эволюцион-ные, которые отражают поступательное развитие субъектов кондитерского рынка	В. Зомбарт, В. Репке, Громан В.Г., Кондратьев М.Д., Костюхин Д.И., Бунятян М., Артемонов Б.В.
Комплексный	Хозяйственная динамика, процесс, связь экономических явлений, как процессов, развивающихся во времени; известное состояние народного хозяйства в известный момент времени сравнительно с его состоянием в любой другой предыдущий момент времени; ситуация, которая сложилась на мировом кондитерском рынке под действием динамики цен, процентных ставок, дивидендной политики, изменения валютного курса, ряда социально-экономических показателей, заработной платы, а также динамики производства и спроса/предложения с учётом влияния фактора времени	Чала Т.Г., Щербина Л.В., Первушин С.О., Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е., Радищук Т.П., Климов В.Г., Мануковский О.Б., Цигичко Л.И., Ноздрева Р.Б., Прохницкая А.Л.

А. Вагнер, В.А. Карпов и В.Р. Кучеренко, Н.З. Тульская, В.Д. Гончаров и Ю.Д. Косиков, А. Воронов, Т.Н. Парамонова, М.Д. Пазуха, И.К. Биляевский определяют конъюнктуру как синоним экономической статики, т. е. это конкретная экономическая ситуация, сложившаяся на рынке под влиянием набора факторов. Такое понимание не предусматривает

возможности отследить изменение конъюнктуры во времени, а также с учётом другого набора конъюнктурообразующих факторов, которые могут быть изменены или вес которых может корректироваться в перспективном периоде. Также специфика отдельного кондитерского рынка формирует и корректирует собственный набор таких факторов, что делает невозможным исследование показателей динамики в перспективе.

Динамический подход к определению сущности конъюнктуры принадлежит В. Зомбарту, В. Репке, В.Г. Громану, М.Д. Кондратьеву, С.П. Никитину, Д.И. Костюхину, М. Бунятыну, Б.В. Артемонову, которые считают, что конъюнктура – это процесс, движение, изменение экономической ситуации под влиянием конкретного набора факторов. Преимуществом этого подхода является возможность восприятия этой категории как динамического процесса, который развивается. Недостаток заключается в отсутствии возможности рассчитать конъюнктуру на данный момент времени, т. к. она непрерывно, постоянно изменяется, таким образом, сравнить её с предыдущими периодами или между собой (например, разных товарных рынков – шоколадного и карамельного) представляется затруднительным.

Комплексный подход к трактовке термина «конъюнктура» применили Т.Г. Чала и Л.В. Щербина, С.О. Первушин, Б. Райзберг, Л. Лозовский и Е. Стародубцева, Т.П. Радищук, В.Г. Климов, О.Б. Мануковский, Л.И. Цигичко и Р.Б. Ноздрева, А.Л. Прохницкая, которые объединяют элементы статического и динамического подходов в их взаимосвязи и взаимообусловленности. Преимуществом этого подхода является возможность воспринимать конъюнктуру как динамическое органическое явление, сравнивать её проявления во времени между собой. Недостатком этого подхода является обработка значительного количества изменяющихся факторов влияния во время расчёта значений. Комплексный подход является более системным, поэтому целесообразно использовать именно его при понимании термина «конъюнктура».

Таким образом, конъюнктура кондитерского рынка представляет собой совокупность эластических условий, систему факторов, объективно характеризующих конкретную ситуацию, сложившуюся на товарном рынке в определённом промежутке времени или в конкретный его момент, имеющую тенденцию к динамике.

На рисунке 3.1 представлены конъюнктурообразующие факторы кондитерских рынков. Основные конъюнктурообразующие факторы кондитерских рынков объединяются в 2 вида: 1) непосредственно влияющие на конъюнктуру рынков – факторы спроса, предложения, цены на товары; 2) опосредованного влияния – государственно-политические, экономические, технические, демографические, социально-психологические, географические, маркетинговые и др. Блок маркетинговых факторов целесообразно дополнить специфическими факторами кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования – трансформационными.

К трансформационным факторам относятся следующие: активизация процессов транснационализации на уровне регионов мира (в условиях международной интеграции) и на глобальном уровне с последствиями: интернационализация НИОКР, возникновение глобальных ТНК; тесная связь с развитием глобального ритейла; формирование глобальных сбытовых сетей; формирование глобального спроса (активизация международной торговли кондитерской продукцией на основе инноваций, которые позволяют сохранять свойства продукции, и транснационализации. Таким образом, отрасль трансформируется из мультинациональной в глобальную, что является закономерностью развития); глобальные тенденции: изменение предпочтений от вредного к природному; трансформация рынка (появление многоярусности рынка – потребители с невысоким уровнем дохода покупают некачественную продукцию, состоятельные – потребляют качественные кондитерские изделия); диверсификация глобального рынка (инновации приводят к разнообразию кондитерской продукции, находящейся в обороте на международном (глобальном) уровне) [23, с. 171-234].



Рисунок 3.1 – Конъюнктурообразующие факторы кондитерских рынков

Конъюнктура представляет собой комплексное и быстроизменяющееся явление, отражающее динамичность и стихийность, а также непредсказуемость развития рынка. Конъюнктурные исследования – это определённая система действий, мер научно-исследовательской деятельности, направленных на получение достоверных информационных материалов о состоянии конъюнктуры отраслевого, товарного или регионального рынка, соотношение спроса и предложения товаров и услуг, степень массовости спроса, соответствие объёмов, структуры и качества товарной продукции объёмам, структуре и качеству спроса, соответствие материально-технической базы торговли потребностям развития рынка и т. п.

В современной трактовке методы анализа конъюнктуры классифицируют на фундаментальный и технический анализ. Фундаментальная методика в той или иной степени доступна любому человеку, так как данные можно получить как из средств массовой информации, так и из специальных изданий. Доступна обычная логика – если производство падает, цена на товары растёт, при увеличении процентных ставок национальная валюта дорожает. Существует значительное количество фундаментальных факторов для каждого из рынков – особенный набор со своей спецификой [24, с. 156-173]. Широко используется следующий набор фундаментальных показателей: ВВП, паритет покупательной способности, уровень процентных ставок, уровень безработицы и инфляции, состояние платёжного баланса страны, различные сводные индексы. Технический анализ в целом можно определить, как метод прогнозирования экономического развития (чаще всего цен), основанный на математических, а не экономических выкладках. Этот метод был создан для прикладных целей, а именно: получения доходов при игре вначале на рынке ценных бумаг, а затем и на фьючерсных рынках. Все методики технического анализа создавались отдельно одна от другой и только в 70-х гг. XX в. были объединены в единую теорию с общей философией, аксиомами и основными принципами. Технический анализ предусматривает изучение внутренней

информации, которая генерируется самим рынком, в первую очередь – данных о динамике важнейших его элементов. Концепция и методологические принципы технического анализа основываются на том, что динамика основных элементов рынка – объём спроса, уровня цен и т.п. подлежит определённым закономерностям, которые с большой вероятностью должны проявиться и в будущем периоде. Таким образом, методологический аппарат технического анализа, т. е. исследование динамики внутренних технических характеристик самого рынка может быть применимо как для анализа, так и для прогнозирования его конъюнктуры. Основу аналитического технического анализа составляет построение и интерпретация графиков динамики уровня цен и объёмов продаж отдельных видов финансовых инструментов. Технический анализ – это метод прогнозирования цен с помощью рассмотрения графиков движения рынка в предыдущие периоды времени. Исходя из традиционной классификации методов, используемых в конъюнктурном анализе, в целом их можно разделить на следующие группы: методы экономического общесистемного анализа, экономико-математические и экономико-статистические методы. Основными методами общесистемного анализа экономической конъюнктуры являются методы сравнения; визуально-графические методы; балансовый метод; формально-логические методы. Методы сравнения основаны на сравнении моментов состояния экономической конъюнктуры, как с помощью количественных показателей, так и качественных характеристик. Количественные сравнения проводят с помощью абсолютных и относительных показателей динамики (темпы роста, прироста, средние величины, дисперсия и среднеквадратические отклонения). В конъюнктурном анализе самостоятельное значение уделяется визуально-графическим методам. В общем виде эти методы сводятся к построению таблиц и графиков, которые благодаря своей наглядности успешно используются для анализа конъюнктуры. Таким образом, осуществив теоретически обоснование дискуссий по уточнению понятия конъюнктуры и

механизма её формирования, рассмотрев литературу, посвящённую методам её анализа, множественности подходов, являющихся эффективными для исследования экономических процессов на динамическом рынке кондитерских изделий, необходимо сформулировать задачи, решению которых будет уделено внимание: необходимость аналитической оценки тенденций развития конъюнктуры кондитерских рынков в целом, маркетинговая оценка состояния их основных сегментов и регионов, в т. ч. отечественного кондитерского рынка.

Нормативно-правовая база, сформированная в кондитерской отрасли, не всегда защищает жизненно важные интересы производителей и потребителей [25, с. 113-143]. Причиной такого состояния является невсеобъемлемость действующих как на наднациональном, так и на национальном уровнях законодательных и нормативно-правовых норм, их неспособность охватить и учесть все особенности, которые возникают в реальной хозяйственной деятельности. Развитие кондитерской промышленности требует системообразующих решений, достижение которых возможно в условиях сотрудничества различных наднациональных некоммерческих структур, государственных ведомств, кондитерских компаний. Гармоничное взаимодействие всех заинтересованных сторон приведет к успешному развитию рынка, более полному удовлетворению интересов потребителей. Эффективное нормативно-правовое регулирование кондитерского рынка на всех уровнях обеспечит оптимальное увеличение ассортимента и объема всех видов кондитерской продукции: профилактического, специализированного, функционального, диетического при одновременном снижении техногенной нагрузки и улучшении экологической ситуации, что является общим приоритетом экономической политики в области продовольственной безопасности [26, с. 281-285]. На рисунке 3.2 представлены направления деятельности некоммерческих неправительственных организаций по развитию кондитерской промышленности.

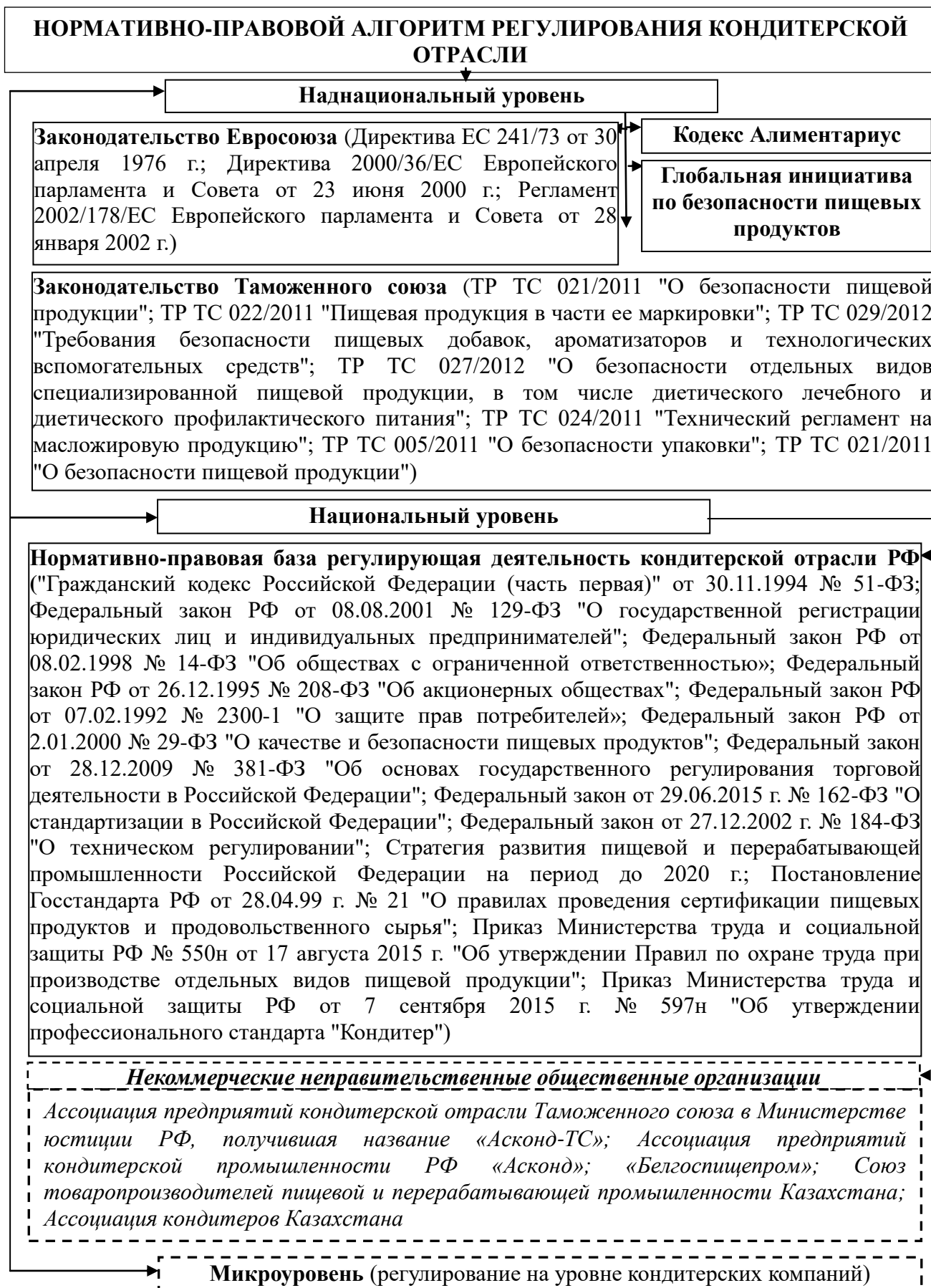


Рисунок 3.2 – Нормативно-правовой алгоритм регулирования кондитерской отрасли



Сформулирован научный подход к формированию алгоритма нормативно-правового регулирования кондитерской отрасли, предполагающий объединение элементов наднационального, национального (в т. ч. деятельность некоммерческих неправительственных общественных организаций) и микроуровня в интегрированную систему. Деятельность некоммерческих неправительственных общественных организаций предполагает:

1) создание благоприятных условий для развития кондитерской промышленности за счет лоббирования интересов в законодательных и исполнительных органах власти и управления;

2) независимую экспертизу законопроектов, различных нормативных документов, направленных на социально-экономическое развитие кондитерской отрасли;

3) активное участие в разработке программ развития кондитерской индустрии;

4) формирование новых видов кондитерской продукции при финансово-кредитной поддержке НИОКР;

5) проведение маркетинговых исследований с целью получения дополнительной информации при производстве и реализации кондитерской продукции;

6) помощь в организации проведения международных ярмарок, аукционов, выставок кондитерской продукции;

7) реализацию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на повышение технико-экономической эффективности кондитерских предприятий;

8) активизацию внешнеэкономической деятельности и международно-технического сотрудничества для расширения рынков сбыта продукции кондитерских предприятий (компаний);

9) реализацию проектов, направленных на повышение конкурентных преимуществ российских кондитерских предприятий на внутреннем и внешних рынках;

10) устойчивое обеспечение кондитерских предприятий финансовыми ресурсами и материалами, необходимым сырьем;

11) анализ проблем развития кондитерской промышленности и рациональное решение с учетом интересов потребителей, предприятий, государства.

Маркетинговый вектор функционирования кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования предполагает анализ организационной структуры функционирования кондитерских рынков.

Целесообразно представить дифференциацию международных организаций по регулированию кондитерских рынков (рис. 3.3). Конъюнктура кондитерских рынков изменяется под воздействием факторов, которые её формируют. Основная продукция на кондитерских рынках – кондитерские изделия – товары, содержащие сахар, легко усваиваются человеческим организмом, имеют энергетическую ценность, привлекательную оболочку, приятный аромат и вкус. Основные виды кондитерской продукции: мучные, шоколадные, сахаристые, карамельные и фруктово-ягодные изделия.

Таким образом, существует 3 сегмента кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования: шоколадный, не шоколадный и сегмент жевательной резинки. Деятельность кондитерских рынков регулируется международными организациями, представленными на глобальном, региональном и локальном уровнях. Характерной особенностью функционирования международных организаций и институтов по регулированию кондитерских рынков является дифференциация их деятельности по основным регионам мира и сегментам производства кондитерских изделий [3-10].



Рисунок 3.3. – Дифференциация международных организаций по регулированию кондитерских рынков

В научно-исследовательской литературе отсутствует анализ деятельности международных организаций по регулированию кондитерских рынков в современных условиях хозяйствования [11-19], что подчёркивает необходимость изучения этого вопроса. Отсутствие универсальных исследований деятельности международных организаций по регулированию кондитерских рынков народных хозяйств обуславливает необходимость создания определённой системы анализа их деятельности. Предлагается следующая дифференциация институтов регулирования кондитерских рынков, содержащая анализ институциональной, товарной и географической компонент. Институциональная компонента анализа деятельности международных организаций по регулированию кондитерских рынков предусматривает их классификацию на глобальные организации, региональные институты и международные выставки локального характера. Глобальные международные организации по регулированию кондитерских рынков: Продовольственная и с/х организация Объединённых наций, ФАО (Food and Agriculture Organization, FAO); Всемирная организация здравоохранения, ВОЗ (World Health Organization, WHO); Всемирная торговая организация, ВТО (World Trade Organization, WTO); Международная организация по стандартизации (International Organization for Standardization, ISO); Глобальная инициатива безопасности пищевых продуктов (GFSI); Организация экономического сотрудничества и развития, ОЭСР (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD); Международная кондитерская организация (ICA); Ассоциация качественной шоколадной промышленности (FCIA). К региональным институтам по регулированию кондитерских рынков относятся учреждения, действующие и позволяющие более эффективно решать текущие вопросы производства и торговли кондитерскими изделиями в странах, расположенных в определённых территориальных регионах мира, что составляет географическую компоненту анализа объекта исследования. Необходимо выделить следующие региональные международные организации

(институты) по регулированию отдельных товарных рынков: 1) рынок ЕС: Ассоциация шоколадной и бисквитной кондитерской продукции (CAOBISCO); национальные кондитерские организации стран-участниц ЕС; 2) рынок НАФТА: Кондитерская ассоциация США (NCA-USA); Ассоциация кондитеров Канады (CMAC); 3) рынок СНГ: Информационно-аналитический центр кондитерской промышленности; 4) рынок АСЕАН: Ассоциация кондитеров и какао производителей Японии (CCAJ); Ассоциация пекарской и кондитерской промышленности Китая (CABCI).

Анализ кондитерских рынков должен учитывать деятельность непосредственно кондитерских компаний, оказывающих на результативность их функционирования наибольшее влияние [2-10]. Исследование целесообразно осуществлять в зависимости от степени влияния компании на рынок, объема производимой продукции, популярности среди потребителей, объема получаемой прибыли. Согласно данным, предоставляемым Candy Industry, американским отраслевым изданием, основанном в 1944 г., список 100 лучших кондитерских компаний возглавляет компания Mars. Рейтинг определяется исходя из расчета годовых данных о выручке от продаж, количестве работников, производственных активах компании, ассортименте производимой продукции, предоставляемых в корпоративных отчетах, а также исследованиях маркетологов и аналитиков (табл. 3.2). Компания Mars (Mars Incorporated, США) в 2017 г. получила объем продаж в размере 18 млрд. долл. В компании работает 34000 сотрудников, общее количество фабрик 52 [2]. История компании начинается с 1882 г., ее основателем считается Френк С. Марс. В 1923 г. на рынке появляется шоколадный батончик Milky Way. В 1930 г. создаётся батончик Snickers. В 1941 г. рынок покоряет бренд M&M's. В 1968 г. было начато производство батончика Twix. На протяжении всего своего существования компания диверсифицировала производство: 1935 г. - производство консервов с кормом для собак Charpie, с 1942 г. – производство продуктов питания (с 1959 г. становится известной как Uncle Ben's Incorporated), в 1958 г. начинает выпускать корм для кошек

Whiskas, 2001 г. – приобретение компании, связанной с кормом для животных Royal Canin. Успех компании основан на многих факторах, но прежде всего инновационных продуктах, а также эффективной социально-ориентированной корпоративной культуре.

Таблица 3.2 – Ежегодный рейтинг кондитерских компаний Global Top 100 2017 г., [2]

№ позиции в рейтинге	Название компании
1	Mars (США)
2	Mondelez International (США)
3	Ferrero (Италия)
4	Meiji (Япония)
5	Nestle (Швейцария)
6	Hershey (США)
7	Pladis (Великобритания)
8	Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli AG (Швейцария)
9	Ezaki Glico Co. Ltd (Япония)
10	Haribo GmbH & Co (Германия)

Компания Mars, по версии журнала Fortune, занимает 50-е место в топ-100 лучших мест работы [3], к тому же единственная среди кондитерских корпораций. Корпоративная культура в компании направлена на объединение интересов сотрудников, достижение своего рода равенства, в том числе при получении дохода. В отличие от многих ведущих мировых корпораций, топ-менеджменту Mars не полагались никакие бонусы, и это правило распространялось и на членов семьи (владельцев компании). На предприятии развита система стимулирования сотрудников: за эффективную работу получают от 10 % до 100 % зарплаты, в зависимости от достижений и занимаемой должности, при соблюдении всех требований. Корпоративная культура Mars основана на следующих принципах: ответственность, эффективность, качество, взаимовыгодность и свобода. Вероятно, главный

принцип изложен в центральном офисе компании под скульптурой плахи с топором: «голова каждого сотрудника лежит на плахе ответственности».

Компания Mondeles (Mondeles International, США) заняла 2-е место в рейтинге 2017 г., реализовав своей продукции на 12,9 млрд. долл. В корпорации занято 100000 сотрудников, работающих на 156 фабриках [2; 3]. Компания образовалась в 2012 г. в результате разделения Kraft Foods Inc. на производителя снеков на глобальном уровне, вторая (сохранившая название Kraft Foods Inc.) является предприятием по производству бакалейных товаров. Название компании (Mondeles) является неологизмом, ассоциирующимся с миром вкусных продуктов питания. Компания Mondeles, имеет в своем распоряжении многочисленные бренды, полученные в «наследство» от Kraft Foods, ведущей свою деятельность с 1903 г. Слияния и поглощения, проводимые Kraft Foods, позволили иметь в настоящее время бренды каких компаний, как Cadbury, Christie, Adams, Kraft, Nabisco, LU.

Развитие компании Ferrero (Ferrero Group, Италия) начинается с 1942 г. с семейного магазина сладостей, в 1946 г. начала работу первая фабрика. Марка конфет Raffaello выпускается с 1990 г., Kinder Surprise – 1974 г., Kinder Chocolate – 1968 г. Драже Tic Tac появилось в 1969 г., Nutella – 1964 г., Ferrero Rocher – 1982 г. В 2017 г. оборот компании составил 10,637 млрд. долл., на 22 фабриках работало 33245 сотрудников. Продукция компании представлена непосредственно или через авторизованных дистрибьюторов в более чем 170 странах. Компания активно реализует стратегию технологического развития за счет расширения производственных мощностей, при этом общий объем капитальных вложений составил 631 млн. евро в 2016 г. (по сравнению с 646 млн. евро в 2015 г). Общая сумма капитальных вложений сосредоточена на промышленных и производственных капиталовложениях – 552 млн. евро [4].

Компания Meiji (Meiji Co. Ltd, Япония) в 2016 г. отмечала свой столетний юбилей. Начинала свою деятельность с производства карамели и печенья. С 1946 г. диверсифицировала производство за счет выпуска

фармацевтических препаратов. Наиболее известными брендами компании являются кондитерские продукты Yan Yan, Hello Panda, Chocorooms, Macadamia Chocolate, Meltykiss, Meiji Milk, Kinoko no Yama, Takenoko no Sato. В 2017 г. финансовые результаты составили 9,850 млрд. долл. от продажи продукции. В компании работает 10805 сотрудников на 7 фабриках. В Японии компания владеет долей рынка в размере 24,7 %. Капитальные инвестиции в 2017 г. составили примерно 460 млн. долл., расходы на НИОКР – 237 млн. долл. [5]. Продукция компании широко представлена, кроме Японии, на рынках США, Южной Америки, Китая, Южной Кореи, странах Юго-Восточной Азии. В перспективной стратегии развития компании до 2026 г. сформулированы четыре главных положения: достижение лидирующего положения на внутреннем рынке за счет предложения уникальных (инновационных) продуктов; расширение бизнеса за рубежом в соответствии с потребностями региональных рынков; обеспечение безопасности продуктов питания, с максимальным использованием сильных сторон пищевой и фармацевтической промышленности; социальные цели (развитие корпоративной социальной ответственности).

Компания Nestle (Швейцария) ведет отсчет своей истории с 1866 г. с производства сгущенного молока; ее основателем является фармацевт Анри Нестле. В 2017 г. продажи составили 9,138 млрд. долл., количество сотрудников – 335000, количество фабрик – 436, расположенных практически по всему миру. Компания является крупнейшей по производству продуктов питания и напитков, имеет в своем распоряжении более 2000 брендов. Nestle активно реализует НИОКР в кондитерской отрасли, осуществляемые в 3 научно-исследовательских центрах, 31 центре технологических продуктов, в которых работает более 5000 ученых [6].

Компания Hershey (Hershey Co, США) основана в 1894 г. Милтоном Херши. В настоящее время рыночная капитализация компании составляет 22,27717 млрд. долл., величина продаж – 7,461 млрд. долл., количество сотрудников 22000 на 18 фабриках [7]. Бренды компании включают 5th



Avenue (с 1936 г.), Allan candy, Almond Joy, Breath Savers, Brookside, Cadbury, Dagoba, Heath, Hershey's, Jolly Rancher, Kisses, Kit Kat, Lancaster, Mounds, Mr. Goodbar, Payday и др. Положение на кондитерском рынке США компании Hershey показано в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Рыночные позиции компании Hershey на кондитерском рынке США в 2017 г. [8]

Товарная группа / Показатель	Доля на рынке, %	Позиция на рынке
Шоколад	45,7	1
Сахаристые кондитерские изделия	9,6	2
Леденцы	39,0	1
Жевательная резинка	7,2	3
Всего	31,2	1

Hershey одной из первых начала реализовывать принципы корпоративной социальной ответственности. Еще при жизни своего основателя были заложены основы экономического развития в неразрывной связи с повышением уровня и качества жизни сотрудников компании. В планах компании до 2025 г. на 50 % сократить выброс парниковых газов по сравнению с 2009 г., расширение парка электромобилей, повышение уровня утилизации до 95 %, сокращение использования воды на 25 % [8].

Компания Pladis (Великобритания) основана в 2016 г. Yildiz Holding как результат объединения United Biscuits, Ulker, Godiva Chocolatie, Candy Company DeMet в единый бизнес. Yildiz Holding был основан в 1944 г. в Турции, начинал с производства печенья, бисквитов. В 2017 г. объем продаж Pladis составил 5,2 млрд. долл., количество сотрудников компании – 26000, создающих сладости на 36 фабриках. Pladis в своем распоряжении имеет ряд популярных кондитерских брендов: Godiva (выпускается с 1926 г., является официальным поставщиком Королевского двора в Бельгии), McVitie's (занимается разработкой печенья и тортов уже более 180 лет), Ulker.

Швейцарская компания Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG начинает свою историю с 1845 г., когда кондитеры Спрюнгли (отец и сын) начали производство твердого шоколада. В 1899 г. произошло объединение с производителем шоколада Р. Линдт и компания получила нынешнее название. Именно благодаря разработанной Р. Линдт технологии, швейцарский шоколад получил известность и послужил основой высокой репутации швейцарского шоколада. Компания владеет целым рядом брендов, вследствие поглощения других производителей: Lindt (включающий Lindor, Excellence, Gold Bunny, Teddy Bear, Hello, Creation); Russell Stover; Hofbauer; Whitman; Pangburns; Küfferle; Ghirardelli. Компания владеет более 300 фирменными магазинами по всему миру, продажи составили 3,9 млрд. долл., на 12 фабриках трудится более 13 тыс. человек [9]. Финансовые показатели компании представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Финансовые показатели компании Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG за период 2013-2017 гг., [9]

Показатели / Годы	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Объем продаж, млрд. долл.	2,6695	2,8825	3,3854	3,6533	3,9009
Динамика продаж, %	16,3	17,5	17,4	17,7	18,3
Чистая прибыль, млн. долл.	244,9	303,0	342,6	381,0	419,8
Динамика чистой прибыли, %	9,2	10,5	10,1	10,4	10
Инвестиции в материальные и нематериальные активы, млн. долл.	144,6	191,4	234,6	252,8	234,1
В % от операционного денежного потока, %	38,0	45,7	76,1	51,7	45,4
Количество сотрудников, чел.	8157	8949	10712	13180	13539
Объем продаж на одного сотрудника, тыс. долл.	327,3	322,1	316,0	277,2	288,1

Данные таблицы 3.4 свидетельствуют об устойчивом динамичном развитии компании, наращивающей объемы прибыли, объемы продаж, при одновременном неуклонном росте инвестиций в обновление своих материальных активов. Определенный негатив имеет тенденция к увеличению количества сотрудников компании, при этом темпы роста

отстают от роста показателя прибыли, в итоге объем продаж на одного сотрудника сократился за последние пять лет почти на 40 тыс. долл. [9]. Компания Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli AG имеет в своем составе Фонд Lindt Chocolate Competence Foundation, деятельность которого направлена на повышение осведомленности общественности о швейцарских традициях шоколада и экономических аспектах отрасли. Фонд способствует передаче технических ноу-хау, полученных в сотрудничестве с университетами и другими высшими учебными заведениями. Lindt & Sprüngli осуществляет полный контроль на всей цепочкой доведения продукта до потребителя: 1) устойчивое снабжение (включает контроль за такими компонентами, как ингредиенты, какао, фундук, пальмовое масло, упаковочный материал). Для этой цели созданы и поддерживаются долгосрочные договорные отношения с поставщиками, в рамках которых осуществляется отслеживание происхождения ингредиентов (социальные и экологические аспекты), поддержка фермеров исходя из их конкретных потребностей, ограничение участия посредников, тем самым увеличивая прибыль фермеров. Сотрудничество позволяет сельхозпроизводителям получать доступ к передовым технологиям возделывания какао, наращивать свой потенциал; 2) устойчивое производство (выбросы парниковых газов, потребление воды, эффективность материалов, удовлетворенность сотрудников, их развитие, здоровье и безопасность, ответственное деловое поведение); 3) устойчивое потребление (удовлетворение клиентов и потребителей, качество продукции и безопасность пищевых продуктов, здоровье). Бренды Lindt, Caffarel, Küfferle, фирменные продукты Hofbauer не содержат генетически модифицированные ингредиенты. При реализации маркетинговой и рекламной деятельности дети исключены из основной целевой группы.

Компания Ezaki Glico Co. Ltd была создана в 1919 г. в Японии. Сегодня владеет рядом брендов, таких как Rocky, Cheeza, Gaba, Papico, Pucchin [10]. Компания успешно развивается на протяжении последних пяти лет, устойчиво наращивая объемы продаж и прибыли (табл. 3.5). Ezaki Glico

имеет 24 фабрики, расположенные, кроме Японии, в Таиланде, Вьетнаме, Малайзии, Индонезии, Китае, Корее, Франции, США, Канаде. Общее количество сотрудников составило в 2017 г. 4961 человек.

Таблица 3.5 – Финансовые показатели деятельности Ezaki Glico Co. Ltd за период 2013-2017 гг. [10]

Показатели / Годы	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Объем продаж, млрд. долл.	2,65637758	2,85286867	2,89564032	3,06829462	3,148382
Доход до уплаты налога на прибыль, млн. долл.	45575	157478	282073	190043	236135
Чистая прибыль, млн. долл.	29800	100026	191004	126045	161752

Немецкая компания Haribo GmbH & Co. K.G. основана в 1920 г. в Бонне. Владеет брендами HARIBO, Chamallow, Maoam. В 2017 г. объем продаж составил 3,14 млрд. долл. компания имеет 16 фабрик, на которых трудятся более 7 тыс. сотрудников [2; 3].

Создание интегрированных международных структур дает возможность обеспечить устойчивость кондитерских хозяйственных систем, обеспечивает привлечение финансового, интеллектуального, человеческого капитала для инновационного технологического развития отрасли. В интегрированных корпоративных системах обеспечивается диверсификация на уровне поставки сырья, производства продукции, и наконец, реализации. Именно интеграционные процессы в полной мере дают возможность обеспечения тесной взаимосвязи научной и производственной деятельности. Как показывает анализ деятельности основных экономических субъектов кондитерских рынков, главная цель состоит в создании платежеспособных ценностей для потребителей, через формирование доверия и приверженности клиентов к продукту компании. Потребительская лояльность достигается за счет удовлетворения потребностей покупателей во всех функциональных компонентах. Успешное развитие кондитерского рынка основано на регулярном изучении требований заинтересованных сторон (потребителей,

компаний, государства, общественных организаций) и их системному использованию в управлении. Основные требования потребителей к продукции учитываются специалистами в управлении (как на уровне организаций, компаний, государства) с учетом соответствующего анализа и взаимосвязи со всеми объектами управления. Структурированная система управления кондитерскими рынками, сформированная в ответ на усиление процессов глобализации экономики, позволяет в максимально эффективной форме использовать основные и вспомогательные производственные процессы, внутренние и внешние факторы среды деятельности компаний, материальные и информационные ресурсы. Институты регулирования кондитерских рынков позволяют на основе международных стандартов внедрять новые отдельные системы управления и координации деятельности экономических субъектов. Можно утверждать, что в рамках сформированной системы координации деятельности, международные организации по регулированию кондитерских рынков систематизируют и гармонизируют всю систему взаимных требований сторон по отношению ко всем объектам управления. Такое положение дает возможность осуществлять взаимосвязанные и взаимовыгодные управленческие действия на всех уровнях управления.

Кондитерский рынок развитых стран имеет ряд существенных отличий от рынков развивающихся стран [11-13]: 1) массовое стремление потребителей к реализации здорового образа жизни, что определяет их выбор в пользу продуктов, имеющих органическое происхождение; 2) стабильно высокий уровень доходов, в сочетании со стремлением к здоровому долголетию, неуклонно увеличивает долю рынка сладостей премиум-класса; 3) усиление деловой активности людей подталкивает к образу жизни, требующему быстрого питания во время движения, что заставляет кондитерские компании расширять ассортимент изделий; 4) здоровый образ жизни требует сокращения размера продукта питания, употребляемого за один раз, что привело к уменьшению формата сладостей, их

миниатюризации; 5) забота об экологии вызвала новые требования к упаковке продуктов, массовое использование многоразовых упаковочных материалов; 6) новые законы и законодательные акты, вызванные заботой о потребителях, изменяют требования к характеристикам и параметрам продукции, что существенным образом оказывает влияние на развитие кондитерской отрасли.

Анализ данных позволяет составить методику диагностики результативности функционирования кондитерских рынков развитых стран (табл. 3.6).

Динамичное развитие кондитерской индустрии оказывает положительное влияние на многие отрасли ЕС, прежде всего, увеличивает занятость, повышает экспортный потенциал, способствует росту объемов производства в сельском хозяйстве, транспортной сфере, торговле. Все это реализуется за счет привлечения инвестиций и внедрения инноваций. Инновационная активность кондитерских компаний позволяет постоянно расширять рецептурное разнообразие предлагаемых продуктов. В 2017 г. инновации в кондитерской сфере составили 8,7 % от общего объема в пищевой отрасли, позволив стать одним из самых инновационных секторов [11].

Европейский кондитерский рынок выступает лидером по внедрению инновационной продукции (более 50 %). Это во многом является следствием высокой конкуренции со стороны производителей, необходимостью создавать и внедрять новые продукты для поддержания развития компаний. Кондитерское производство Голландии является одним из наиболее устремленных на использование экологически чистой энергии, уменьшение ее потребления в целом.

Инновационная направленность позволила использовать меньшее количество сырья и энергии при создании продукта на 4,8 % за период с 2015 г. по 2017 г., и одновременно увеличить объем производства на 3,5 % [12].

Таблица 3.6 – Методика диагностики результативности функционирования кондитерских рынков развитых стран

№ п/п	Название этапа диагностики	Результат	Динамика	Вывод	Рекомендации
1	Исследование динамики объёмов производства	8936325 т	↑ на 1,8 %	Позитивная тенденция	Наращивать объёмы производства
2	Исследование динамики объёмов потребления	8242140 т	↑ на 1,1 %	Позитивная тенденция	Поддерживать объёмы потребления
3	Определение доли кондитерских изделий в пищевых инновациях ЕС	Печенье и шоколадные изделия – 8,7 %; десерты – 3,1 %; мороженое – 2,6 %		Оптимально	Сохранять преобладание мучного и шоколадного сегмента; развивать сахаристый сегмент
4	Анализ торгового баланса CAOBISCO	1476195 тыс. кг	↑ на 65,3 %	Позитивная тенденция	Сохранять преобладание объёмов экспорта над импортом
5	Исследование динамики объёмов импорта	475127 тыс. кг	↑ на 21,9 %	Негативная тенденция	Поддерживать местных европейских товаропроизводителей
6	Определение товарной структуры импорта	сахар. ↑ на 13,6 %; шоколад. ↑ на 7,4 %; мучн. ↑ на 35,4 %		Не достаточно оптимально	Сокращать преобладание мучного и шоколадного сегмента; сохранять объёмы в сахаристом сегменте
7	Определение географической структуры импорта	Швейцария - 25,5 %; Турция – 19 %; Китай – 10 %		Не достаточно оптимально	Расширять географию импорта (США, Вьетнам, Македония, Молдова, Таиланд, Российская Федерация, Норвегия)
8	Исследование динамики объёмов экспорта	1951322 тыс. кг	↑ на 52,1 %	Позитивная тенденция	Наращивать объёмы экспорта
9	Определение товарной структуры экспорта	сахар. ↑ на 48,6 %; шоколад. ↑ на 55,2 %; мучн. ↑ на 51,1 %		Оптимально	Сохранять существующие тенденции во всех сегментах
10	Определение географической структуры экспорта	США – 13,5 %; Швейцария – 8,9 %; Российская Федерация – 8,6 %		Оптимально	Наращивать объёмы экспорта по всем географическим направлениям
11	Анализ потребления шоколадной продукции на душу населения в год	Швейцария – 9 кг; Германия – 7,9 кг; Австрия – 7,8 кг		Высокий уровень	Поддерживать среднегодовое потребление шоколада на душу населения

Одной из тенденций развития европейского кондитерского рынка, как составляющей европейской экономики, является направленность на достижение устойчивого развития в сочетании с социальной ответственностью бизнеса.

Такая направленность не случайна, т. к. в «кондитерской индустрии, одним из самых главных факторов получения высокой прибыли и успех на рынке является человеческий фактор. Какая бы не была инновационная технология, без особых качеств кондитера, его фантазии, художественного вкуса, добиться успеха невозможно. Сегодня в менеджменте выделяют человекоцентричный фактор, определяющий конкурентоспособность предприятия» [13]. Кадровая политика, в т. ч., в силу особенностей кондитерского производства становится все более важной в компаниях. Только комплексная политика, учитывающая здоровый образ жизни, учет интересов сотрудников, позволяет активно конкурировать в глобальной экономике XXI века. \_«Успеха на рынке достигли те компании, которые работают на рынке уже не одно столетие, имеют большое количество брендов, известных по всему миру. Основной тенденцией на рынке является введение новинок. Это и новые вкусы сладостей, и реклама новых брендов. Важным фактором успеха выступает распределение долей рынка между видами сладостей». Такая тенденция затрагивает не только европейские, но и компании из других стран. Решение данных проблем происходит в различных компаниях по-разному. Компании-бренды кондитерского рынка не склонны напрямую компенсировать рост издержек производства за счет потребителя. В силу благосклонного отношения потребителей к продукции ведущих брендов, компании не увеличивают уровень цен. Однако кондитеры идут на определенные шаги, призванные снизить затраты. Так, батончики Mars и Snickers производства британских фабрик имели постоянный вес 62,5 грамма, а затем уменьшились до 58 граммов, при сохранении прежнего уровня цены. Данный шаг формально был связан с заботой о здоровье потребителей, фактически дал экономию компаниям в размере 7 %. Ряд



компаний среднего и ниже среднего сегмента по качеству были вынуждены изменить свою рецептуру за счет замены дорогостоящих компонентов, таких как тертое какао, какао-масло, на менее дорогие эквиваленты. В 2017 г. наблюдалось устойчивое увеличение спроса на кондитерскую продукцию на европейском рынке. Наибольшие темпы роста показал темный шоколад, своей растущей популярностью стимулирующий позитивную динамику кондитерского рынка Европы. Особенностью кондитерского рынка Европы является самый высокий процент потребления шоколада, по отношению к другим видам кондитерской продукции. Забота о здоровье, рост детского ожирения в развитых европейских странах изменили предпочтения потребителей, что привело к росту спроса на темный шоколад, особенно в молодежной категории. Намного меньше доля жевательной резинки, продуктов, содержащих сахар. По прогнозным данным, за счет устойчивого роста рыночная стоимость европейского кондитерского рынка составит к 2020 г. около 111 млрд. долл., ежегодные темпы роста составят 5,04 %. При этом сегмент шоколада составит основную долю рынка и достигнет рыночной стоимости около 76 млрд. долл. [14]. Кроме того, увеличению доли шоколада способствует запуск новых премиальных шоколадных конфет ведущими европейскими поставщиками. Компания Mondelez International инвестировала в Турцию в производство 24 млн. долл., что позволило увеличить на 20 % объемы производства. Рынок кондитерской продукции имеет разнонаправленный рост в различных секторах. Если производство шоколада увеличивается, особенно темного, то сахаристые кондитерские изделия показывают либо крайне низкие темпы роста, либо негативную динамику. Производители шоколада смогли предложить новые продукты, упаковку, лучшее качество ингредиентов. На производство сахаристых кондитерских изделий негативно влияет современный тренд, усиливаемый средствами массовой информации, влияния сахара на здоровье человека. В отличие от шоколада, компании не смогли предложить потребителю реальную диверсификацию производимого сахаристого продукта. Среди

главных проблем развития кондитерских предприятий в странах ЕС можно выделить практически постоянный рост цен на главные ингредиенты производимой продукции. Так, наблюдается повышение цен на сахар, сухое молоко, какао, орехи. На кондитерский рынок ЕС оказывает существенное влияние зависимость от крупнейших производителей кондитерского сырья. Ингредиенты для будущего шоколада выращиваются в 45 странах мира, однако 90 % мирового объема производства приходится всего на восемь стран: Индонезия, Нигерия, Бразилия, Венесуэла, Эквадор, Малайзия, Гана, Кот-д'Ивуар. Устойчивый рост цен на какао на мировом рынке на 15-20 % ежегодно, приводит к изменениям объемов выращивания культур какао в развивающихся странах, за счет сокращения кофейных плантаций, так как шоколадные для производителей обходятся почти в 3 раза дешевле. Особенно негативно влияют квоты на производство сахара в Европе, действие которых продлено до 2020 г. Квоты на производство сахарной свеклы действуют по решению Парламента Евросоюза с 2010 г. в размере 13,3 метрических тонн в год. Против данного шага выступает «Европейская ассоциация потребителей сахара», считая, что европейская экономика отчаянно нуждается в четких политических решениях в отношении конкурентоспособности, создания новых рабочих мест и экономического роста, парламент проводит категорически неправильную политику и продлевает разрушительные для бизнеса квоты на сахар, поддерживая возврат к устаревшей, протекционистской политике, ставящей под угрозу безопасность всей цепочки поставок пищевых продуктов [15]. Ограничение спроса приведет к дефициту сырьевых ресурсов, повышению цен на конечную продукцию кондитеров, возможно, к банкротству предприятий и увеличению уровня безработицы в ЕС. Однако, согласится с данной точкой зрения полностью сложно, так как отмена существующих квот на сахар может усилить уровень монополизма на данном рынке, управлять и контролировать поставки сахара несколькими крупными поставщиками. Крупнейшие производители кондитерской продукции прогнозируют дефицит

шоколада в мире. В 2017 г. мировые потребители «съели» на 70 тыс. т шоколада и шоколадных изделий больше, чем было произведено за тот же срок. К 2020 г. разница в потреблении шоколада по отношению к производству может достичь уже 1 млн. т, а к 2030 г. обычный шоколад может стать предметом роскоши, которую сможет себе позволить далеко не каждая семья [16]. Кондитерский рынок в странах ЕС существенным образом зависит от общей макроэкономической ситуации, складывающейся в экономике еврозоны, особенно в связи с колебаниями евровалюты. Следствием такой ситуации явилось движение капитала, в первую очередь, внутри самого ЕС в наиболее стабильные страны, к которым, в первую очередь, относится Германия. В 2017 г., по данным Агентства экономического развития Федеративной Республики Германии (GTAI), было зарегистрировано 1912 иностранных инвестиционных проекта. Рост составил 60 % по сравнению с предыдущим годом, и это дало возможность увеличить количество планируемых новых рабочих мест на 30000 [17]. Несмотря, в целом, на положительную динамику европейского рынка кондитерской продукции, тенденции развития не такие благополучные как на рынках Северной Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона. Европейский рынок остается крупнейшим кондитерским рынком в мире, однако дальнейший рост практически невозможен без предложения новых видов продуктов, услуг. Укрепление доллара по отношению к евро, существующая экономическая неопределенность и насыщенность рынка негативно повлияли на конъюнктуру кондитерской индустрии. Отсутствие ясной перспективы относительно дальнейших позиций евро продолжит тенденцию низкой эффективности курса европейской валюты по отношению к доллару. Такие факторы, как увеличение реальных доходов населения, увеличение размеров розничного рынка, увеличение численности населения, урбанизация, изменение стиля жизни и увеличение количества кондитерских подарков, практически отсутствуют на европейском рынке, что в перспективе усилит движение ведущих кондитерских компаний в сторону Китая и Индии.

Кондитерская промышленность имеет важное социально-экономическое значение для экономик как развитых, так и развивающихся стран, в силу способности удовлетворять потребности населения в продуктах питания, характеризует, наряду с другими критериями, уровень жизни в странах. Исходя из уровня экономического развития стран, кондитерские рынки можно разделить на 2 составляющие: рынок развитых стран и рынок развивающихся стран. Деление кондитерских рынков по географическому критерию дает следующие рынки: стран ЕС, Северной Америки, Южной Америки, азиатско-тихоокеанский рынок, африканский рынок. Как показывает анализ кондитерских рынков развивающихся стран, ведущее положение на большинстве из них занимают ТНК [18]. Создание производства в развивающихся странах позволяет решать, как проблемы самих стран, так и задачи компаний. Необходимость развития пищевой промышленности, в т. ч. кондитерской, связано с наличием в развивающихся странах большого количества голодающих людей, что особенно выражено на африканском континенте. Самостоятельно решить в полном объеме продовольственную проблему государства в ближайшей перспективе не способны. Поэтому одним из возможных вариантов решения данной проблемы выступает транснационализация рынков, создающая в развивающихся странах дополнительный продукт, новые рабочие места, реально повышающая уровень и качество жизни населения. Данный тренд характерен для большинства современных рынков, характеризующихся преобразованиями компаний с целью увеличения своей доли на рынке. Создание производства в других странах направлено на увеличение прибыли компании, что может быть достигнуто за счет обеспечения собственного производства высококачественным сырьем, расширения географии поставок и реализации товара, уменьшения логистических затрат, увеличения срока жизненного цикла товара, снижения себестоимости производимой продукции за счет уменьшения (или отмены) таможенных пошлин, использования дешевой рабочей силы, характерной для большинства развивающихся стран,

наконец, охват как можно большего количества платежеспособного населения. Создание собственного производства ТНК на рынках развивающихся стран определяется в результате комплексной оценки уровня конкурентоспособности компании, основывающейся на целом комплексе различных характеристик и критериев. К критериям, наиболее распространенным и легко поддающимся оценке относятся: политическая и экономическая стабильность в стране, динамика продаж на рынке, уровень покупательной способности населения, размеры рынка, климатические условия, влияющие на приоритеты потребителей, ментальные особенности, связанные с обычаями, традициями, религиозными и другими факторами. Как показывают данные (таблицы 3.7, 3.8), в числе стран с наибольшими размерами кондитерского рынка, занимают развивающиеся страны, имеющие относительно высокие темпы как экономического, так и демографического роста.

Перспективность данных рынков подталкивает кондитерские ТНК к размещению на территории таких стран собственного производства. Для этого «компания должна обладать следующими параметрами: 1) соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция; 2) соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма» [18]. Таким образом, действующие на развивающихся рынках национальные компании имеют недостаточный объем средств и опыта в продвижении собственной продукции, что делает их менее конкурентоспособными, по сравнению с кондитерскими ТНК. Ведущие производители сладостей, четко осознавая перспективность роста развивающихся рынков, финансируют долгосрочные капиталоемкие программы продвижения своей продукции, создавая современные фабрики, расширяя долю рынка. Иностранные корпорации обладают большей конкурентоспособностью за счет развитой сети филиалов, разветвленной розничной сети, способности удерживать относительно низкие цены на свою продукцию, в т. ч., путем финансирования рекламы из бюджета всей

компании. На развивающихся кондитерских рынках особое место занимает китайский и индийский рынки, что связано с высокими темпами роста национальных экономик.

Таблица 3.7 – Объем потребления кондитерской продукции некоторых стран на душу населения в 2017 г., долл., [18]

№ п/п	Страна	V всего	Шоколад. сегмент	Сахар. сегмент	Сегмент жеват. резинки
1	Новая Зеландия	148,1	97,0	40,3	10,8
2	Венесуэла	144,7	49,3	69,7	25,7
3	Австралия	93,6	68,9	13,9	10,8
4	Тринидад и Тобаго	103,13	н/д		
5	Европейский Союз	125,5	83,0	10,8	31,7
6	Канада	93,6	68,9	13,9	10,8
7	Саудовская Аравия	67,3	40,6	18,2	8,5
8	Гонконг	66,5	35,1	22,6	8,8
9	Россия	65,9	50,2	9,5	6,2
10	Аргентина	65,3	27,4	24,2	13,7
11	Израиль	64,1	42,5	8,2	13,4
12	Япония	56,4	26,7	21,3	8,4
13	ОАЭ	50,3	38,3	6,9	5,1
14	Бразилия	41,4	21,6	13,2	6,6
15	Сингапур	39,7	19,4	20,2	0,1
16	Чили	35,4	24,7	7,5	3,2
17	Багамские острова	33,5	н/д		
18	Мексика	33,9	9,3	13,6	11,0
19	Турция	33,1	18,8	10,4	3,9
20	Коста Рика	26,2	12,1	6,9	7,2
21	Тайвань	24,8	6,9	11,2	6,7
22	Южная Корея	23,5	11,2	7,0	5,3
23	Гватемала	21,6	8,0	11,2	2,4
24	ЮАР	20,9	10,0	8,1	2,8
25	Ямайка	20,8	4,9	9,2	6,7
26	Перу	17,3	9,3	3,0	5,0
27	Панама	17,0	4,0	7,5	5,5
28	Доминиканская Республика	16,2	7,7	4,5	4,0
29	Малайзия	12,4	6,5	4,7	1,2
30	Китай	12,1	2,3	7,4	2,4
31	Колумбия	8,6	н/д		
32	Таиланд	8,5	2,6	4,1	1,8
33	Филиппинские острова	7,8	3,4	3,4	1,0
34	Гондурас	6,3	1,5	2,7	2,1
35	Индия	2,7	1,5	0,8	0,4
36	Кения	1,8	0,8	0,9	0,1
Среднегодовое значение показателя		44,7	24,7	12,6	7,1

Таблица 3.8 – Рейтинги объемов кондитерских рынков в 2017 г., [18]

Страна	Размер рынка		Прогноз 2018-2020		Шоколад. сегмент		Сахар. сегмент		Сегмент жеват. резинки	
	V, долл.	№ в рейтинге	V, %	№ в рейтинге	V, долл.	№ в рейтинге	V, долл.	№ в рейтинге	V, долл.	№ в рейтинге
Новая Зеландия	674	16	1,7	23	441	15	184	19	49	23
Венесуэла	4519	5	2,4	4	1539	8	2177	4	803	6
Австралия	3422	8	2,9	26	2307	6	927	9	188	13
Канада	3361	9	1,5	33	2472	5	500	12	389	9
Саудовская Аравия	2057	12	7,1	3	1240	10	556	11	261	12
Гонконг	488	23	3,1	16	258	21	166	21	64	21
Россия	9539	2	-1,2	6	7284	1	1366	6	889	5
Аргентина	2752	10	2,5	29	1154	11	1021	8	577	7
Израиль	535	21	0,8	35	355	17	68	27	112	18
Япония	7148	4	2,1	25	3383	3	2703	2	1062	4
ОАЭ	432	24	9,3	2	328	19	60	28	44	24
Бразилия	8409	3	3,5	19	4395	2	2679	3	1335	2
Сингапур	227	27	3,0	21	111	27	115	24	1	35
Чили	633	17	3,9	11	441	16	135	23	57	22
Мексика	4072	6	1,5	31	1121	12	1628	5	1323	3
Турция	2573	11	4,8	14	1460	9	807	10	306	10
Коста Рика	126	30	4,6	10	58	29	33	31	35	28
Тайвань	581	19	0,6	18	162	25	262	17	157	14
Южная Корея	1187	13	-0,4	32	567	13	353	14	267	11
Гватемала	350	26	3,7	15	129	26	182	20	39	26
ЮАР	1120	14	2,2	20	533	14	436	13	151	16
Ямайка	59	33	0,8	8	14	33	26	33	19	30
Перу	538	20	4,3	12	289	20	93	25	156	15
Панама	68	32	1,9	28	16	32	30	32	22	29
Доминиканская Республика	161	28	2,1	30	77	28	45	29	39	25
Малайзия	376	25	-0,3	27	197	23	142	22	37	27
Китай	16613	1	4,8	9	3155	4	10134	1	3324	1
Таиланд	583	18	4,3	13	179	24	282	16	122	17
Филиппинские острова	798	15	2,2	7	351	18	343	15	104	19
Гондурас	53	34	2,3	5	13	34	23	34	17	31
Индия	3578	7	10,2	1	1972	7	1053	7	553	8
Кения	86	31	0,9	22	39	31	41	30	6	33
Всего	77118		-		36040		28570		12508	

Перспективность данных рынков связана с расширением потребительского спроса, ростом среднего класса, переориентацией статуса стран с экспортера на импортера [25, с. 251]. Кондитерские рынки находятся на ранних стадиях развития и имеют огромный потенциал роста. Конкурентные преимущества могут быть обеспечены в ходе реализации совокупности следующих мер (рис. 3.4).



Рисунок 3.4 – Направления повышения эффективности функционирования компаний на кондитерских рынках развивающихся стран



Реализация указанных мероприятий, как показывает опыт лидеров кондитерской индустрии, достигается при одновременном повышении эффективности взаимодействия между структурными подразделениями, использовании стратегического планирования, активного использования всех каналов коммуникации, хорошей ориентации во внешней и внутренней среде, с постоянной корректировкой структуры ассортимента предлагаемой продукции [2]. Преимущества в пищевой и перерабатывающей промышленности индустриально развитых стран позволяют формировать необходимые ресурсы для экспансии на кондитерских рынках, а именно: более высокий технический уровень производства, позволяющий использовать современные достижения научно-технического прогресса; более эффективные меры государственного регулирования и защиты продовольственного рынка; развитие различных форм объединений организаций, отстаивающих их права и интересы на всех уровнях государственной власти и бизнеса. На развивающихся кондитерских рынках особое место занимает китайский и индийский рынки, что связано с высокими темпами роста национальных экономик. Перспективность данных рынков связана с расширением потребительского спроса, ростом среднего класса, переориентацией статуса стран с экспортера на импортера. Кондитерские рынки находятся на ранних стадиях развития и имеют значительный потенциал роста.

Диагностику векторов совершенствования конъюнктуры кондитерских рынков Российской Федерации в современных условиях хозяйствования целесообразно представить исследованием динамики внешней торговли кондитерскими изделиями страны в 2011-2017 гг. (табл. 3.9). На российском кондитерском рынке отсутствует какое-либо качественное преимущество импортной продукции по отношению к российской; более половины шоколада, позиционируемого компаниями как высококачественный, соответствует заявляемым требованиям; потребитель имеет выбор как высококачественных сладостей, так и дешевых [25, с. 113-143].

Таблица 3.9 – Результаты исследования особенностей функционирования кондитерского рынка Российской Федерации

№ п/п	Название этапа диагностики	Результат	Динамика	Вывод	Рекомендации
1	2	3	4	5	6
1	Исследование динамики объёмов производства	3422030 т	↑ на 20 %	позитивная тенденция	наращивать объёмы производства
2	Определение товарной структуры рынка	21 % шоколад; 20 % печенье; по 8 % пирожные и фигурный шоколад		оптимально	сохранять преобладание шоколадного и мучного сегмента; развивать сахаристый сегмент
3	Анализ динамики запасов кондитерской продукции в организациях оптовой торговли	102000 т	↑ на 47 %	позитивная тенденция	поддерживать стабильную динамику роста
4	Анализ динамики запасов кондитерской продукции в организациях розничной торговли	2,2 %	+0,2 %	позитивная тенденция	поддерживать стабильную динамику роста
5	Расчёт средних цен на кондитерские изделия	341,64 руб./кг	↑ на 6,7 %	негативная тенденция	оптимизировать стабильную динамику роста (3-5%)
6	Анализ среднего потребления продукции на душу населения	22,8 кг 11 место в мире; 1 место по БРИКС	↑ на 12%	позитивная тенденция	поддерживать незначительный ежегодный рост потребления продукции (1-2%)
7	Диагностика динамики внешней торговли	Э=331300 т ↑ 44 %; И=229400 т ↓ 25 %; ВТО=560700 т ↑ 4 %; ТС=101900 т → +179200 т		благоприятная тенденция	наращивать объёмы экспорта; расширять географию внешне-торговой деятельности
8	Определение географической структуры сахаристого кондитерского импорта	47 % Украина (до введения эмбарго); 24 % Чили; 12 % Греция; 10 % Китай		оптимально	расширять географию импорта (после введения продовольственного эмбарго); развивать импортозамещение

Продолжение таблицы 3.9

1	2	3,4	5	6
9	Определение структуры использования сырья	36 % сахар белый; 27 % мука пшеничная; 17 % какао-продукты	оптимально	сохранять партнёрство по импорту сырья: сахар – Беларусь; мука – Казахстан; какао – Кот д'Ивуар
10	Определение географической структуры импорта какао-бобов	64,8 % Кот Д'Ивуар (-4 %); 24 % Гана (-4 %); 5,8 % Перу (+5,8 %); 4 % Нигерия (+1,3 %)	не достаточно оптимально	оптимизировать поставки сырья путём ↑ объёмов из Кот д'Ивуара, Ганы, Эквадора, Венесуэлы; сохранить объёмы поставок из Перу, Нигерии, Гвинеи
11	Исследование конкуренции в отрасли	10 ТНК=44 % объёма и 58 % выручки: 13,7 % ОК (14,8 %); 6,8 % Mondelez Int. и 5,1 % Mars (по 10 %)	рынок легальный, олигополистический	регулировать рынок и отрасль в целом в условиях олигополии
12	Расчёт индексов сезонности рынка	1,0 декабрь; 0,61 январь, апрель	учитывать сезонность	стимулировать и поддерживать объёмы продаж с помощью маркетинговых средств

Российский кондитерский рынок является неотъемлемой частью мирового кондитерского рынка, при этом имеет определенные особенности, связанные с характеристиками национальной экономики. К таким особенностям относятся следующие:

1) высокое качество продукции, основанное на технологических стандартах советского периода развития;

2) устоявшиеся традиции приготовления домашней кондитерской продукции, имеющие массовый характер;

3) высокая доля предприятий малого и среднего бизнеса, особенно при производстве мучных сахаристых изделий;

4) высокий уровень конкуренции между производителями, дифференцирующийся в зависимости от ценовой категории;

5) сильная зависимость от импортируемого сырья; сложная логистика поставок продукции вследствие расстояний.

Маркетинговые векторы интеграции российских предприятий в мировой кондитерский рынок в качестве равноправных партнеров представлены на рисунке 3.5.

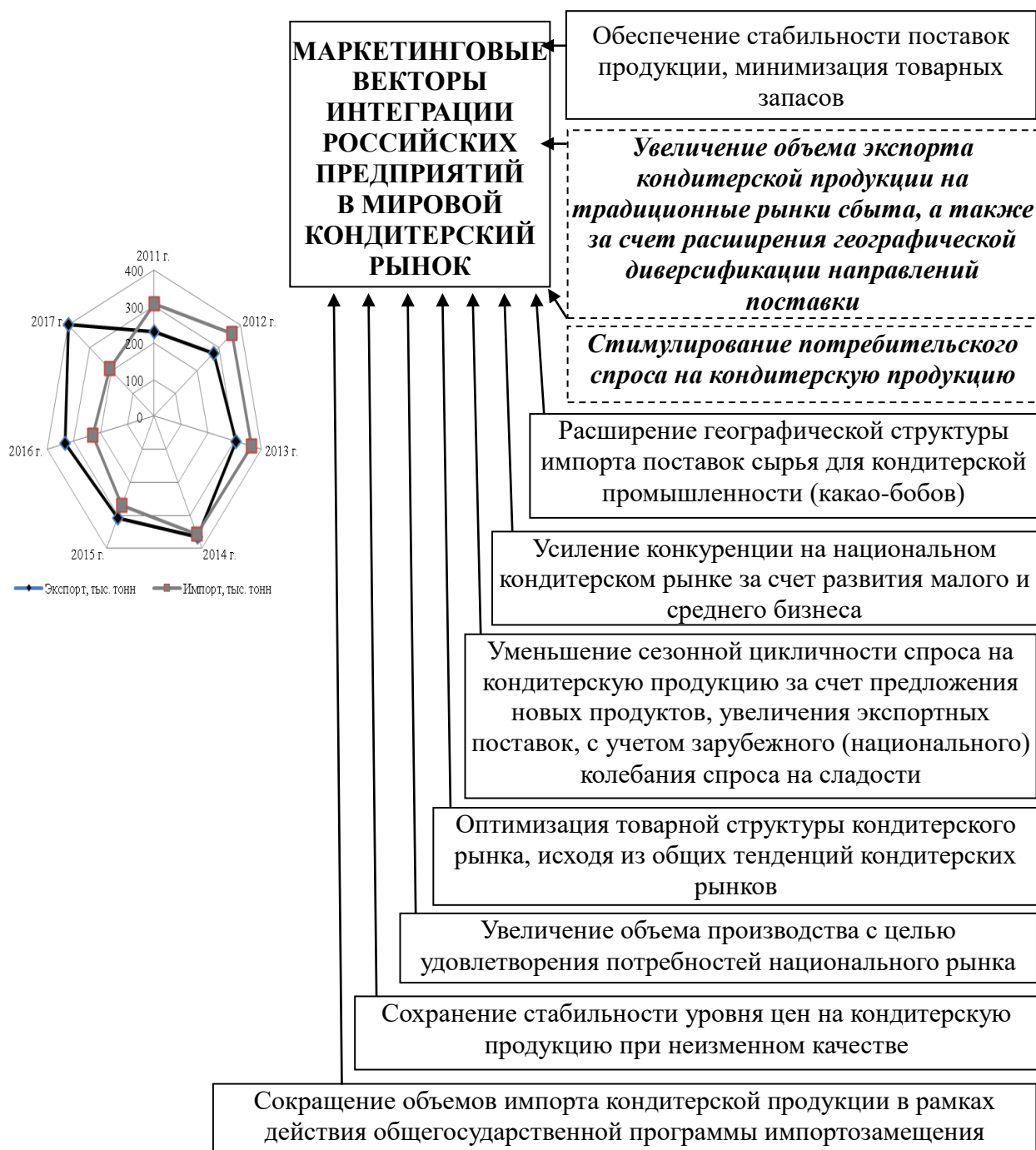


Рисунок 3.5. – Маркетинговые векторы интеграции российских предприятий в мировой кондитерский рынок

Функционирование кондитерского рынка России осуществляется исходя из тенденций развития кондитерских рынков в целом, отдельных сегментов товарных групп, а также с учетом специфики национальной российской экономики. Российский кондитерский рынок является неотъемлемой составляющей кондитерских рынков, показывает состояние роста после падения в 2014-2016 гг., и, исходя из темпов роста в ближайшей перспективе, достигнет докризисного уровня. Направления развития кондитерской отрасли обусловлены во многом общими тенденциями повышения спроса на группу сахаристых (шоколад, карамель, драже), на сладости, содержащие минимальное количество сахара (или полностью без сахара), изделия с экзотическими вкусами [26, с. 281-285]. В региональном аспекте устойчивый спрос сохраняется на традиционные для данного рынка кондитерские изделия. Одновременной тенденцией рынка является снижение доли таких видов сладостей, как классические торты и вафли. Российскому кондитерскому рынку присущи определенные индивидуальные характеристики: 1) значительный уровень потребления развесных кондитерских изделий; 2) высокий уровень потребления конфет; 3) поддержание высокого уровня приверженности к традиционным брендам (особенно советским); 4) приобретение кондитерских изделий для использования в качестве десерта или для праздничных событий, в т. ч. в качестве подарка.

Инновации в кондитерской промышленности выступают одним из ведущих факторов, позволяющих предприятиям занимать лидирующее положение на рынке [11]. Именно инновационное развитие кондитерского рынка позволило кондитерским компаниям успешно войти в общий тренд выпуска здорового питания. Сладости стали не только вкусным продуктом, приносящим удовольствие, но и полезным для здоровья. Несмотря на консерватизм, настороженное отношение к инновациям, боязнь наличия дополнительных химических добавок, недостаточно протестированных изделий, содержащих генетически модифицированные компоненты,

потребитель при достаточной степени доверия к производителю, готов потреблять инновационные товары в качестве здорового продукта и реализации здорового образа жизни. При этом инновационная продукция должна соответствовать требованиям как кондитерских стандартов, так и экологических, общественных, торговых организаций. Инновационное развитие кондитерских предприятий подразумевает, в т. ч. этические отношения в самих компаниях к сотрудникам, производству, партнерам, природным ресурсам. Успешная инновационная компания должна придерживаться критериев устойчивого развития экономики, сотрудничать с такими наднациональными организациями как Rainforest Alliance, Fair Trade, UTZ Certified предоставляющих свою сертифицированную печать. Концептуальные направления инвестиционно-инновационного развития предприятий кондитерского рынка Российской Федерации представлены на рисунке 3.6.

Наиболее быстрорастущим сегментом кондитерского рынка является шоколад премиум-класса, где появляется большое количество необычных инновационных кондитерских продуктов, что связано с ростом взыскательности вкусовых потребностей потребителей по мере увеличения реальных доходов. Несмотря на высокую степень риска при создании инновационного продукта и его вывода на рынок, у предприятий отсутствует реальный выбор, так как удерживать длительное время конкурентные преимущества без инноваций невозможно. Конкуренция между различными кондитерскими компаниями подталкивает к разработке инновационной продукции, способной склонить к выбору именно своей торговой марки (бренда). Кондитерская отрасль, даже в условиях экономической нестабильности, считается одной из наиболее динамично развивающихся, привлекательной для развития бизнеса. Однако состояние внешней среды на кондитерском рынке создает, с одной стороны, позитивное развитие и высокую степень роста, с другой, порождает ряд проблем и создает факторы неопределенности.



Рисунок 3.6 – Концептуальные направления инвестиционно-инновационного развития предприятий кондитерского рынка Российской Федерации

Кризисные явления, наблюдавшиеся в экономике с 2014 г., в т. ч. и в Донецкой Народной Республике (ДНР), по оценкам экспертов и данным

Росстата, сменяются экономическим подъемом. И это подталкивает отечественные кондитерские компании к изменениям в структуре производства. Способность приспосабливаться в кондитерской индустрии народных хозяйств России и ДНР может считаться одним из ведущих факторов выживания и развития на рынке [27, с. 401-404].

Экономическая ситуация последних 5 лет заставляла кондитерские компании Донецка концентрировать свои усилия на производстве недорогой продукции. Ситуация начинает изменяться, что формирует стимулы для вывода на рынок новой продукции, тестировании новой рецептуры, формировании соответствующих технических условий. Большинство видов сладостей не ограничены рамками единых стандартов качества и ценовыми ограничениями, государственные стандарты (ГОСТ) действуют лишь в отношении нескольких позиций. Поэтому, у предприятий России и Донецкой Народной Республики существует большая возможность изменять ассортимент производимой продукции, в том числе за счет изменения качества. Кондитерский рынок Донецкой Народной Республики включает как зарубежные компании, так и отечественные предприятия, среди которых ведущее положение занимают ДП "ТОР" и ООО "ЛАКОНД". По данным Министерства промышленности и торговли ДНР, предприятия производят шоколад, сахаристые и мучнистые кондитерские изделия [19; 28, с. 63-66]. Основные предприятия и виды их деятельности представлены в таблице 3.10.

В таблице 3.11 представлены индексы потребительских цен по сегментам кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г. (к соответствующему месяцу предыдущего года). Рост цен отмечен в шоколадном сегменте, составляет 1,3-5 % в анализируемом периоде. Нешоколадный сегмент (сахаристый и мучнистый сектор) демонстрирует некоторое снижение цен по сравнению с предыдущим годом на 3,5-20,8 % и 3-3,5 % соответственно [20].



Таблица 3.10 – Основные характеристики кондитерских предприятий  
Донецкой Народной Республики, [19]

№ п/п	Название	Основной вид деятельности	Сектор рынка	Сегмент (мировая классификация)
1	<b>ДП "ТОР"</b>	<b>Производство какао, шоколада и сахарных кондитерских изделий</b>	<b>Шоколадный, сахаристый</b>	<b>Шоколадный, нешоколадный</b>
2	<b>ООО "ЛАКОНД"</b>	<b>Производство какао, шоколада и сахарных кондитерских изделий</b>	<b>Шоколадный, сахаристый</b>	<b>Шоколадный, нешоколадный</b>
3	ФЛП Арутюнян Н.Г.	Производство сухарей и сухого печенья; производство мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных длительного хранения	Мучнистый	Нешоколадный
4	ООО "ДИП"	Производство сухарей и сухого печенья; производство мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных длительного хранения	Мучнистый	Нешоколадный
5	ООО ПКФ "ОНИКС"	Производство сухарей и сухого печенья; производство мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных длительного хранения	Мучнистый	Нешоколадный
6	ФЛП Лисовой Е.Л.	Производство сухарей и сухого печенья; производство мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных длительного хранения	Мучнистый	Нешоколадный
7	<b>ФЛП Спиридонов А.Н.</b>	<b>Производство какао, шоколада и сахарных кондитерских изделий</b>	<b>Шоколадный, сахаристый</b>	<b>Шоколадный, нешоколадный</b>
8	ФЛП Шахназарян Т.Н.	Производство сухарей и сухого печенья; производство мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных длительного хранения	Мучнистый	Нешоколадный
9	<b>ООО "ЛЕКФАРМА "АДОНИС"</b>	<b>Производство какао, шоколада и сахарных кондитерских изделий</b>	<b>Шоколадный, сахаристый</b>	<b>Шоколадный, нешоколадный</b>

Таблица 3.11. – Индексы потребительских цен по сегментам кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2018 г. (к соответствующему месяцу предыдущего года), % [20]

№ п/п	Сектор рынка	Сегмент рынка	01.18 г.	02.18 г.	03.18 г.	04.18 г.	05.18 г.
1	Сахаристый	Нешоколадный	79,2	82,6	85,7	91,6	96,5
2	Мучнистый	Нешоколадный	96,5	96,8	97,0	97,0	96,9
3	Шоколадный	Шоколадный	100,5	101,3	102,0	102,6	101,7
Кондитерский рынок			92,0	93,6	94,9	97,1	98,4

В целом кондитерский рынок Донецкой Народной Республики в 2018 г. представлен небольшим снижением потребительских цен на 4,8 % [20; 21]. Следует отметить, что фактор сезонности специфичен для исследуемого рынка, следовательно, в сентябре-декабре спрос на кондитерскую продукцию и цена возрастают (школьный сезон, новогодние праздники), что несколько скорректирует полученные значения показателей.

В таблице 3.12 представлена динамика экспорта кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2014-2017 гг. Целесообразно отметить, что в исследуемом периоде объёмы экспорта товаров пищевой промышленности увеличились на 75 %, в т. ч. кондитерских товаров – на 33 %, что является положительной тенденцией. В 2015 г. зафиксированы уменьшения объёмов экспорта как в целом по отрасли, так и по кондитерским группам товаров, 2016 г. и 2017 г. демонстрируют рост соответствующих показателей [21].

Таблица 3.12. – Динамика экспорта кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2014-2017 гг., млн. долл., [21]

№ п/п	Показатель / Год	01.15 г.	01.16 г.	01.17 г.	01.18 г.	Изменение в 2018 г. к 2014 г., %
1	Экспорт товаров пищевой промышленности	67,4	51,1	66,7	117,8	175
2	Экспорт кондитерских товаров	34,4	15,33	37,6	45,9	133

В таблицах 3.13, 3.14 представлены результаты SWOT-анализ факторов внутренней среды и PEST-анализ факторов внешней среды функционирования кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в современных условиях хозяйствования [26, с. 281-285].

Таблица 3.13 – SWOT-анализ факторов внутренней среды функционирования кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в современных условиях хозяйствования

Характеристика элементов SWOT-анализа	
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1) расширение потребительского спроса; 2) инновационное развитие в отрасли; 3) рост численности субъектов ВЭД; 4) снижение цен в мучнистом и сахаристом сегментах рынка; 5) трансформация рынка: появление многоярусности рынка; 6) расширение ассортимента кондитерских изделий; 7) высокая доля предприятий малого и среднего бизнеса, особенно при производстве мучных кондитерских изделий	1) медленное оживление экономического развития в отрасли после кризиса; 2) сильная зависимость от импортируемого сырья (особенно какао); 3) сезонный характер производства; 4) рост цен на шоколадную продукцию; 5) недостаточный объем средств и опыта в продвижении продукции для трансационализации отрасли; 6) малые масштабы производства
Возможности (O)	Угрозы (T)
1) потенциал роста рынка; 2) формирование глобальных сбытовых сетей; 3) тесная связь с развитием глобального ритейла; 4) внедрение результатов НТП в функционирование рынка; 5) формирование предприятиями (компаниями) глобальных брендов; 6) увеличение объемов экспорта кондитерской продукции на традиционные рынки сбыта; 7) глобальные тенденции: изменение потребительских предпочтений от вредного к природному; 8) расширение географической диверсификации направлений поставок	1) перенасыщение рынка; 2) стремительный рост конкуренции в отрасли; 3) отсутствие поставок качественного сырья какао-бобов

На кондитерском рынке России, Донецкой Народной Республики за счет открытости рынка, функционирования большого количества производителей, очень высокий уровень конкурентной борьбы. Успешно

происходящий процесс импортозамещения в кондитерской промышленности обусловлен, наряду с повышением эффективности деятельности российских компаний, повышением цен на импортное сырье, импортные сладости.

Таблица 3.14 – PEST-анализ факторов внешней среды функционирования кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в современных условиях хозяйствования

Характеристика элементов PEST-анализа	
Политические (P)	Экономические (E)
1) политическая нестабильность в регионе, последствия военного конфликта; 2) активное вмешательство государства в экономику; 3) различные форс-мажорные обстоятельства	1) незначительный рост среднего класса; 2) слабое оживление экономики после кризиса; 3) сокращение реальных доходов населения; 4) функционирование глобальных ТНК (Mars Inc., Nestle SA, Ferrero Group, Kraft Foods Co, Hershey Company и др.); 5) высокая конкурентоспособность продукции мировых кондитерских ТНК
Социальные (S)	Технологические (T)
1) зависимость от конкретных потребительских предпочтений; 2) формирование глобального спроса; 3) массовое стремление потребителей к реализации здорового образа жизни; 4) выбор в пользу кондитерских продуктов органического происхождения	1) возможность внедрения инновационных продуктов; 2) интернационализация НИОКР; 3) активизация международной торговли кондитерской продукции на основе инноваций; 4) высокое качество продукции, основанное на технологических стандартах; 5) разработка технических регламентов с учётом их адаптации к мировым стандартам кондитерских рынков

Действие этого фактора будет ослабевать по мере стабилизации экономики и перехода в фазу экономического подъема. Следовательно, ужесточение конкуренции, как между отечественными и зарубежными компаниями, так и между российскими является неизбежным условием дальнейшего развития и функционирования кондитерских рынков России, Донецкой Народной Республики. Такая перспектива, основанная на жесткой конкурентной борьбе между компаниями, ведёт их к поиску вариантов удержания занятых позиций на рынке, либо расширению экспортных возможностей на зарубежные рынки, формированию новых ниш за счет предоставления потребителям качественно новых сладостей. Для

кондитерской промышленности России, Донецкой Народной Республики характерна большая степень концентрации, со значительным объемом иностранных и отечественных инвестиций. Предприятия отечественного кондитерского рынка, в отличие от многих других отраслей экономики, потенциально и реально высокорентабельные, более устойчивы к воздействиям рыночной стихии. Это достигается за счет возможности быстро окупать вкладываемые инвестиционные ресурсы. Векторная ориентированность кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики на конечного потребителя делает их инвестиционно привлекательными. Инвестиционная привлекательность кондитерской отрасли неразрывно связана с абсолютными и относительными объемами потребления сладостей на кондитерских рынках стран. Глобализация и быстрый экономический рост во многих развивающихся странах (Китай, Индия и др.) приводит к изменениям в образе жизни миллионов людей, структуре питания, предпочтений и потребностей. Это дает возможность для кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики активно и успешно развиваться, с использованием современных экономических инструментов. На инвестиционную активность в модернизацию производства и техническое переоснащение кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики негативно влияют малые масштабы производства. Данный фактор, в сочетании с низким уровнем автоматизации поддерживают тенденцию низкого уровня производительности труда, и соответственно, рентабельности производства. Кроме этого, основные фонды кондитерских предприятий России, Донецкой Народной Республики, построенных еще в советский период развития, не соответствуют современным требованиям с точки зрения размера территории предприятия, структуры производственных помещений, отсутствия возможности размещения необходимого оборудования. В итоге, с экономической точки зрения, инвестирование целесообразно не в ремонт и модернизацию, а в строительство нового предприятия. «Увеличение капиталоемкости на

предприятиях дало бы возможность кондитерским компаниям России производить изделия с более продолжительным сроком хранения, что вероятно, позволило бы осуществить экспансию крупным и эффективным предприятиям – более широко распространять произведенную продукцию по всей стране и за ее пределами» [22, с. 58-63].

Маркетинговые векторы функционирования и развития кондитерского рынка Донецкой Народной Республики сформированы с учетом тенденций [23, с. 171-234; 24, с. 156-173; 25, с. 113-143; 26, с. 281-285]:

- 1) изменения, происходящие в нормативно-законодательной базе, как на уровне национальной экономики, так и на глобальном уровне;
- 2) трансформации, происходящие на уровне развития предприятий (микроуровне);
- 3) изменения в качестве производимой продукции и ее ассортименте;
- 4) кардинальные сдвиги в организации маркетинга и рекламы кондитерской продукции;
- 5) кондитерский рынок имеет устойчивый характер развития, что делает его привлекательным для инвестиций;
- 6) стабильный рост экономик стран способствует росту покупательной способности населения, увеличению затрат на приобретение кондитерских изделий и росту объемов производства;
- 7) перспективное развитие кондитерского рынка связано с увеличением уровня концентрации производства, все большему преобладанию неценовой конкуренции, основанной на инновациях;
- 8) все более активное расширение диапазона использования разнообразных маркетинговых инструментов.

Таким образом, результаты исследования позволяют усовершенствовать и дополнить теоретико-методические основы исследования конъюнктуры кондитерских рынков, а их применение в практической деятельности позволит определить приоритетные векторы улучшения финансово-экономического состояния субъектов кондитерских рынков развитых, развивающихся стран, в т.

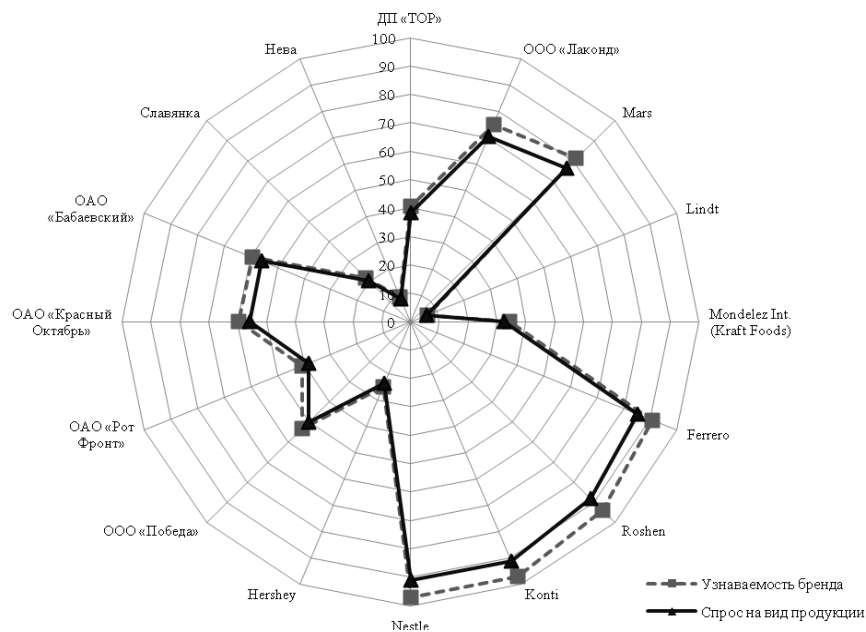
ч. Российской Федерации, Донецкой Народной Республики в перспективе [27, с. 401-404; 28, с. 63-66; 29, с. 161-170].

На основе использования метода индивидуальных разовых экспертных оценок проведено анкетирование более 2000 респондентов кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в сентябре 2019 г. В число анкетизируемых категорий входили потребители различных возрастных групп, мужского и женского пола, которым представилась возможность выбрать несколько вариантов ответов на предлагаемые вопросы.

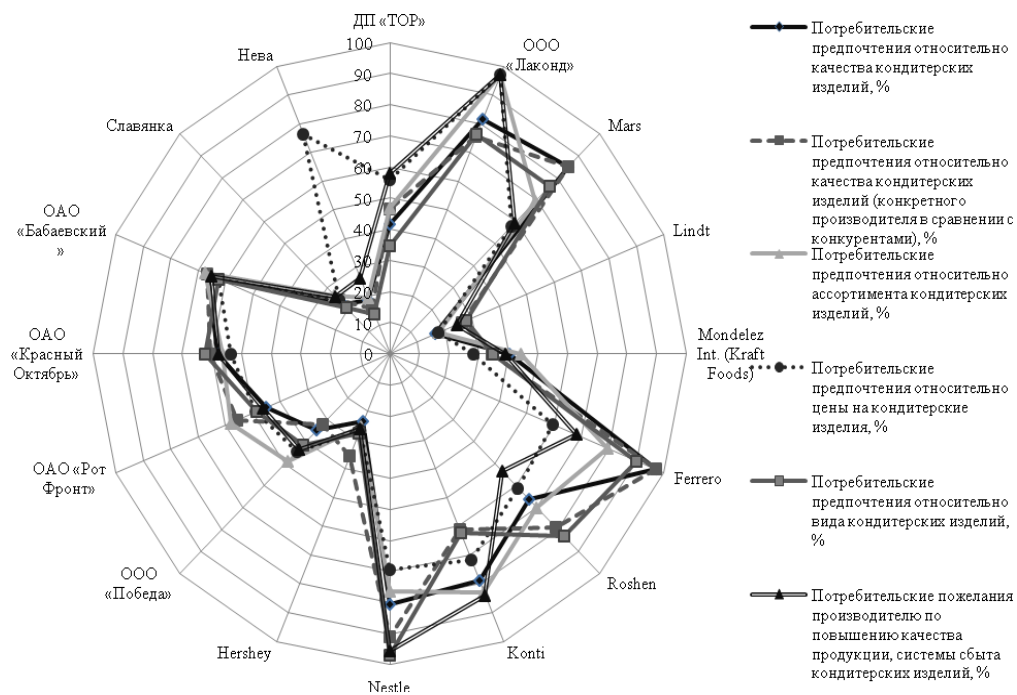
Результаты исследования спроса и предложения графически представлены в виде диаграмм с процентным соотношением всей полученной информации [28, с. 63-66]. На рисунке 3.7 представлены совокупные результаты анализа конъюнктуры кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в виде многоугольников спроса и, соответственно, конкурентоспособности.

Кондитерский рынок представлен 16 крупными производителями, которые в результате исследования спроса можно объединить в 3 самостоятельные кластера: 1) с высоким уровнем спроса: Ferrero, Nestle, ООО «Лаконд», Konti, Mars, Roshen; 2) со средним уровнем спроса: ОАО «Рот Фронт», ДП «ТОР», ООО «Победа», Mondelez Int. (Kraft Foods), ОАО «Бабаевский», ОАО «Красный Октябрь»; 3) с низким уровнем спроса: Нева, Hershey, Славянка, Lindt.

В результате исследования конкурентоспособности кондитерские предприятия можно объединить в 3 самостоятельные кластера: 1) с высоким уровнем конкурентоспособности (лидеры рынка): Ferrero, Nestle, ООО «Лаконд», Konti, Mars, Roshen, ОАО «Бабаевский», ОАО «Красный Октябрь»; 2) со средним уровнем конкурентоспособности: ОАО «Рот Фронт», ДП «ТОР», ООО «Победа», Mondelez Int. (Kraft Foods); 3) с низким уровнем конкурентоспособности (аутсайдеры): Нева, Hershey, Славянка, Lindt.



спрос



конкурентоспособность

Рисунок 3.7 – Результаты маркетингового анализа  
спроса и конкурентоспособности предприятий кондитерского рынка  
Донецкой Народной Республики в 2019 г., %

Деятельность исследуемого кондитерского рынка можно охарактеризовать наличием 4-х кластеров, которым соответствуют определённые стратегические альтернативы (рис. 3.8):



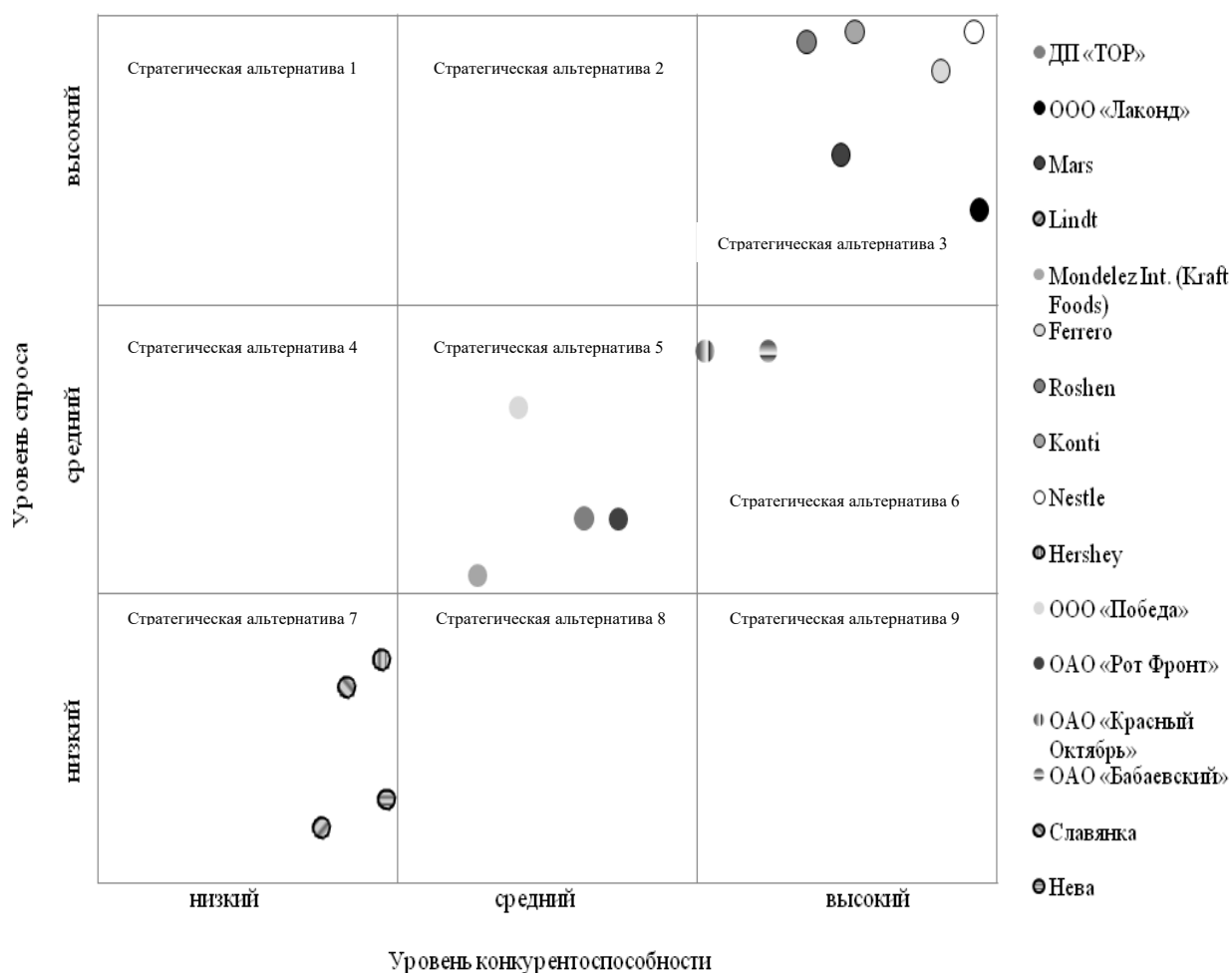


Рисунок 3.8 – Маркетинговые стратегические альтернативы развития кондитерского рынка Донецкой Народной Республики, %

1) кластер с высоким уровнем спроса и высоким уровнем конкурентоспособности: Nestle, Ferrero, ООО «Лаконд», Konti, Mars, Roshen (стратегическая альтернатива 3) характеризуется лидерством растущего рынка, высоким уровнем сбыта, растущей прибылью и вложением значительных инвестиций;

2) кластер со средним уровнем спроса и высоким уровнем конкурентоспособности: ОАО «Бабаевский», ОАО «Красный Октябрь» (стратегическая альтернатива 6) характеризуется позициями, близкими к лидерству на рынке, средним уровнем сбыта, стабильной прибылью и вложением значительных инвестиций;

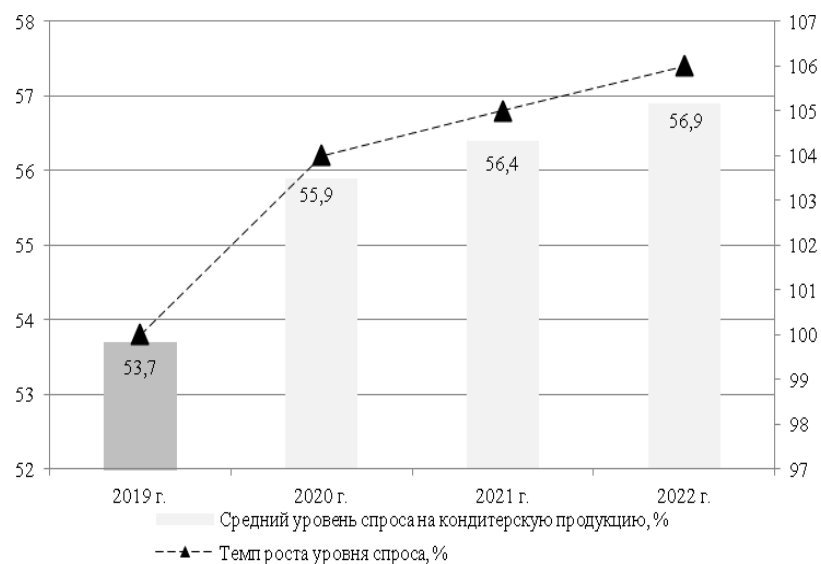
3) кластер со средним уровнем спроса и средним уровнем конкурентоспособности: ОАО «Рот Фронт», ДП «ТОР», ООО «Победа», Mondelez Int. (Kraft Foods) (стратегическая альтернатива 5) характеризуется средними показателями экономического развития, средним уровнем сбыта, стабильной прибылью, отсутствием роста, незначительным вложением инвестиций;

4) кластер с низким уровнем спроса и низким уровнем конкурентоспособности: Hershey, Нева, Славянка, Lindt (стратегическая альтернатива 7) характеризуется низкими показателями экономического развития, низкими доходами, отсутствием роста инвестирования [29, с.161-170].

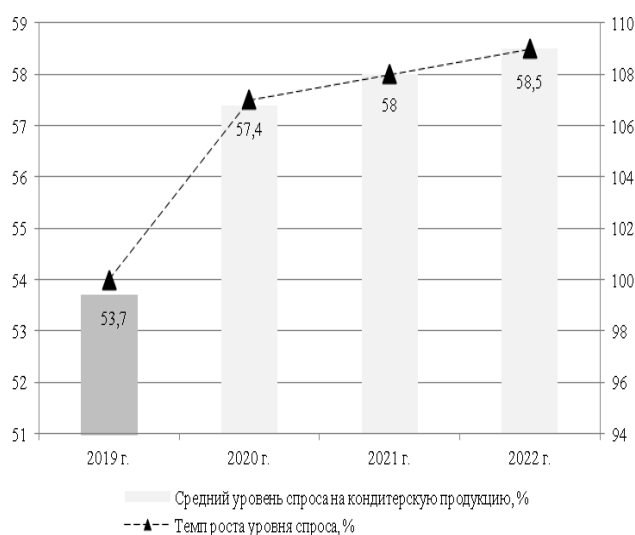
На основе маркетинговых исследований спроса и конкурентоспособности представлено прогнозирование конъюнктуры кондитерского рынка Донецкой Народной Республики (рисунки 3.9, 3.10) в соответствии с оптимистическим, пессимистическим и реальным сценариями. Установлено, что в 2020-2022 гг. спрос на кондитерскую продукцию в Донецкой Народной Республике увеличится и составит 56,9 % в соответствии с реальным сценарием прогноза. Уровень конкурентоспособности предприятий исследуемого рынка составит 82,5 % в 2022 г.

На рисунке 3.11 представлен многоугольник результатов прогнозирования конъюнктуры кондитерского рынка ДНР в контексте маркетинговых исследований.

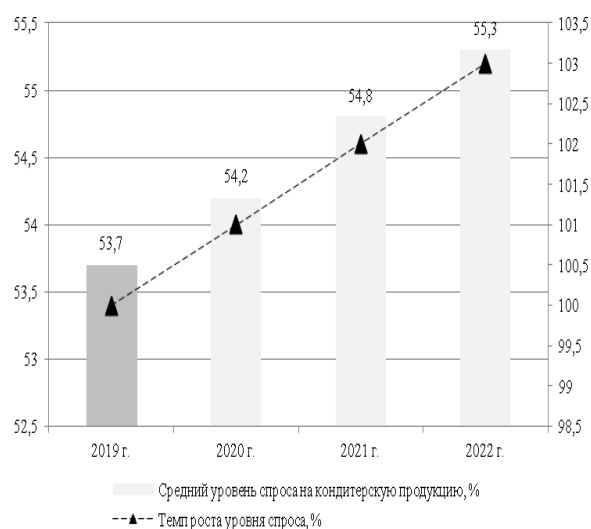
Учитывая средние значения роста уровней спроса и конкурентоспособности сгруппированы результаты оптимистических, пессимистических и реальных сценариев прогнозирования конъюнктуры кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2020-2022 г.



реальный сценарий



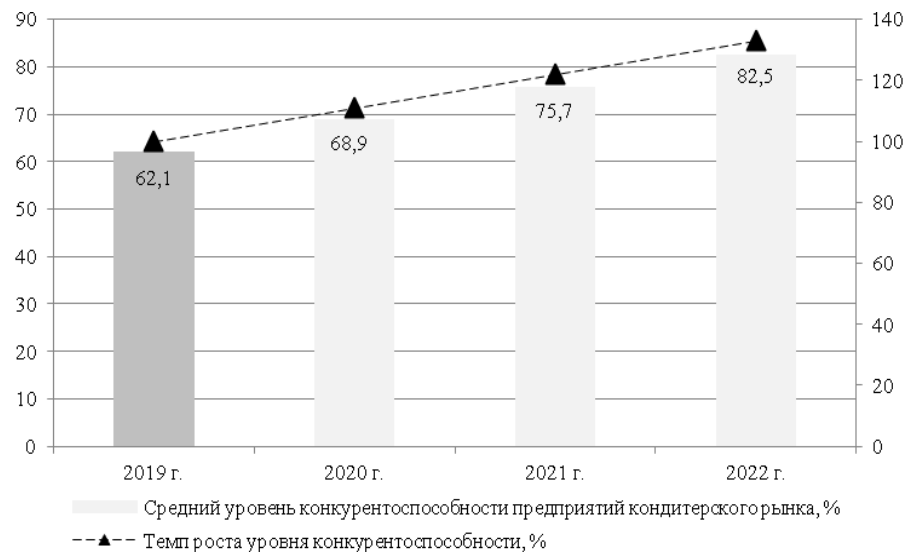
оптимистический сценарий



пессимистический сценарий

Рисунок 3.9 – Прогнозирование роста спроса кондитерского рынка  
Донецкой Народной Республики в 2020-2022 гг.  
в контексте маркетинговых исследований

Таким образом, к 2022 г. ожидается реальный рост уровня спроса на 5-6 %, конкурентоспособности кондитерских предприятий – на 21-32 %.



реальный сценарий

Рисунок 3.10 – Прогнозирование роста конкурентоспособности предприятий кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в 2020-2022 гг. в контексте маркетинговых исследований

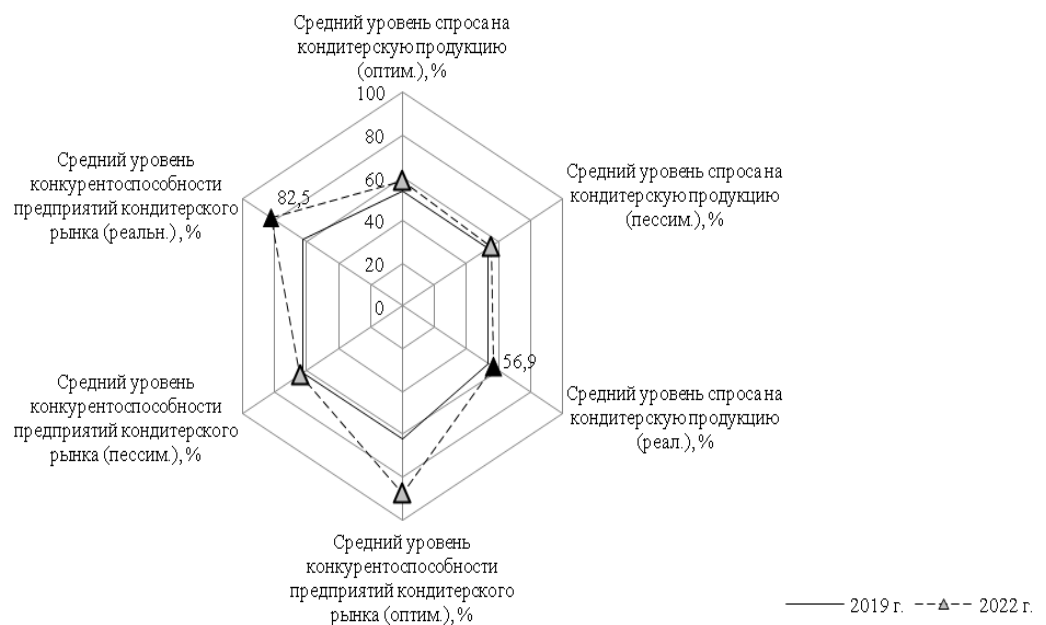


Рисунок 3.11 – Многоугольник результатов прогнозирования конъюнктуры кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в контексте маркетинговых исследований

На основе полученных в исследовании результатов можно сделать следующие выводы:

1. Методологической основой определения конъюнктуры кондитерского рынка как элемента социально-экономических отношений в современной экономике можно считать статический, динамический и комплексный подходы. Конъюнктурообразующие факторы кондитерских рынков оказывают влияние опосредованно и непосредственно. Особенное место среди факторов занимает глобализация, приводящая к выравниванию уровня цен и зарплат, гармонизации конъюнктуры национальных рынков и унификации национальных институтов, таким образом, трансформирующая кондитерские рынки через активизацию процессов транснационализации на уровне стран, регионов (в условиях интеграции) и на глобальном уровне. Авторское определение конъюнктуры кондитерского рынка исходит из совокупности эластических условий, системы факторов, объективно характеризующих конкретную ситуацию, сложившуюся на товарном рынке в определённом промежутке времени или в конкретный его момент, имеющую тенденцию к динамике.

2. Формирование и генезис современной трактовки методов анализа конъюнктуры позволяет подразделять их на фундаментальный и технический анализ. Конъюнктурный анализ кондитерского рынка включает методы экономического общесистемного анализа, экономико-математические методы, экономико-статистические методы. Моделирование состояния и тенденций развития конъюнктуры кондитерских рынков являются наиболее целесообразным для установления функции конъюнктуры кондитерского рынка (и в целом любого товарного рынка). При этом моделирование не может рассматриваться как постоянная установленная математическая конструкция, а предусматривает изменение параметров в течение времени, под влиянием взаимосвязи с другими факторами и рынками.

3. Нормативно-правовой алгоритм регулирования деятельности кондитерских рынков включает 3 уровня: 1) наднациональный,

формируемый ЕС, международными некоммерческими организациями; 2) национальный, представленный нормативно-правовой базой, создаваемой в рамках национальных государств и национальными некоммерческими кондитерскими организациями; 3) микроуровень, формируемый непосредственно кондитерскими предприятиями (компаниями) и распространяемый на внутрифирменное регулирование стандартов деятельности предприятий.

4. Институты регулирования кондитерских рынков обеспечивают, на основе международных стандартов, внедрение более совершенных систем управления и координации деятельности экономических субъектов. Создание интегрированных наднациональных структур дает возможность обеспечить устойчивость кондитерских хозяйственных систем, обеспечивает привлечение финансового, интеллектуального, человеческого капитала для инновационного технологического развития отрасли.

5. Маркетинговое исследование конъюнктуры кондитерских рынков подтверждает, что в современных условиях хозяйствования на национальных рынках активно функционирует большое количество малых и средних предприятий, при этом доминирующее положение занимают ТНК. Исследование показало, что особенностью современного кондитерского рынка в развитых странах является стремление к реализации потребителями здорового образа жизни, потреблению натуральных кондитерских продуктов, с низким содержанием сахара, калорий, произведенных преимущественно из натуральных ингредиентов, не содержащих генетически модифицированных организмов, искусственных красителей, синтетических подсластителей. Такое развитие рынка является составляющей развитых рынков на реализацию тенденции Fair Trade (честной торговли).

Это способствует разнонаправленному росту кондитерского рынка: при одновременном увеличении объемов производства шоколада, сахаристые кондитерские изделия показывают или низкие темпы роста, или негативную динамику. Характерной особенностью кондитерских компаний, работающих

на рынках развитых стран, является направленность на достижение устойчивого развития в сочетании с социальной ответственностью бизнеса.

6. На кондитерских рынках развивающихся стран ведущее положение занимают ТНК, что достигается за счет наличия в полном объеме необходимых ресурсов для продвижения на кондитерских рынках; технического уровня производства, основанного на активном использовании достижений НТП; мер государственной поддержки и защиты продовольственного рынка развитых стран; лоббирования интересов кондитерских ТНК на всех уровнях государственной власти и бизнеса. Для развивающихся рынков характерно активное вмешательство государства в экономику, высокий уровень налогообложения, чрезмерная бюрократизация экономической деятельности, значительные государственные расходы в реальный сектор экономики и социальные цели, что способствует активизации инфляции, определяя уровень цен в качестве ключевого фактора потребительской способности населения.

7. Маркетинговые направления интеграции российских компаний в мировой кондитерский рынок включают следующие компоненты: обеспечение стабильности поставок продукции, минимизация товарных запасов; увеличение объема экспорта кондитерской продукции на традиционные рынки сбыта, а также за счет расширения географической диверсификации направления поставки; стимулирование потребительского спроса на кондитерскую продукцию; расширение географической структуры импорта поставок сырья для кондитерской промышленности; усиление конкуренции на национальном кондитерском рынке за счет развития малого и среднего бизнеса; уменьшение сезонной цикличности спроса на кондитерскую продукцию за счет предложения новых продуктов, увеличения экспортных поставок, с учетом внешнего (внутреннего) колебания спроса на сладости; оптимизация товарной структуры кондитерского рынка, исходя из общих тенденций в условиях глобализации; увеличение объема производства с целью удовлетворения потребностей национального рынка; сохранение стабильности уровня цен на кондитерскую продукцию при неизменном

качестве; сокращение объемов импорта кондитерской продукции в рамках действия общегосударственной программы импортозамещения.

8. Переход на инновационный вектор развития российского кондитерского рынка возможен за счет постоянного расширения ассортимента предлагаемой для потребителей продукции; модернизации производства на основе привлечения инновационных технологий; увеличения доли на российском кондитерском рынке и выход на внешние, в первую очередь, развивающихся стран; формирования российскими компаниями глобальных брендов кондитерской продукции; разработки технических регламентов с учетом их адаптации к стандартам мирового кондитерского рынка; повышения качества используемого сырья при изготовлении кондитерской продукции; объединения активов российских кондитерских компаний, за счет слияний (поглощений); получения большего доступа к кондитерскому сырью, в т. ч. за счет создания собственных (совместных) предприятий в странах-экспортерах сырья; разработки нового кондитерского продукта.

9. Исследование результатов прогнозирования конъюнктуры кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в контексте маркетинговой диагностики позволяют сформулировать следующие рекомендации:

1) поддержка популярности и устойчивого спроса на кондитерские изделия как отечественных, так и зарубежных брендов; учёт фактора сезонности при планировании объёмов продаж, приоритетов потребителей в пользу вкуса и внешнего вида, выбора места покупки супермаркетов как основных сетевых магазинов, принципов импульсных покупок; сохранение позиций шоколадного сегмента и одновременно наращивание объёмов производства, продаж сахаристого сегмента на исследуемом рынке; активизация рекламы непосредственно в супермаркетах при покупке кондитерских изделий;

2) снижение цен на кондитерские изделия, в т. ч. за счет использования



системы скидок; наличие в продаже любого магазина максимально широкого и полного ассортимента кондитерской продукции; использование натуральных ингредиентов в кондитерских товарах; улучшение качества выпускаемых кондитерских изделий; выпуск ассортимента низкокалорийной, а также диабетической кондитерской продукции; расширение сети фирменной торговли кондитерскими товарами; активная реклама выпускаемых кондитерских изделий; изменение дизайна, стиля, цветовых решений упаковки кондитерской продукции;

3) сохранение лидирующих позиций и поддержка высокого уровня спроса и конкурентоспособности Nestle, Ferrero, ООО «Лаконд», Konti, Mars, Roshen на рынке; поддержка высокого уровня конкурентоспособности ОАО «Бабаевский», ОАО «Красный Октябрь» на рынке, наращивание показателей сбыта и прибыльности, повышение спроса на кондитерские изделия путём создания новых видов продукции; повышение уровня спроса и уровня конкурентоспособности ОАО «Рот Фронт», ДП «ТОР», ООО «Победа», Mondelez Int. (Kraft Foods) на кондитерском рынке Донецкой Народной Республики путём увеличения показателей экономического развития, роста сбыта и прибыли, создания новых видов продукции, увеличения объёмов инвестирования; отказ или прекращение инвестирования бесперспективных на исследуемом рынке товаров Hershey, Нева, Славянка, Lindt;

4) поддержка роста спроса на уровне 56,9 % (на 5-6 %), роста конкурентоспособности кондитерских предприятий на уровне 82,5 % (на 21-32 %) путём комплексного использования маркетинговых инструментов в условиях конъюнктурных трансформаций.

Разработанные концептуальные маркетинговые направления развития кондитерского рынка Донецкой Народной Республики в контексте прогнозирования его конъюнктуры содержат ряд существенных системообразующих и функциональных признаков, дающих возможность развития кондитерских предприятий путем формирования прогнозной оценки финансовых результатов и векторов использования; вложения

инвестиционных ресурсов в инновационные технологии; оптимизации бизнес-процессов функционирования предприятия; выбора оптимальной модели управления деятельностью предприятия; выбора оптимальной стратегии развития и ее всестороннего обоснования на основе проведения многостороннего анализа финансовой устойчивости в современных условиях хозяйствования. Анализ статистического массива данных, расчёт количественных показателей, а также выбор соответствующих стратегий развития предприятий кондитерского рынка Донецкой Народной Республики могут быть рассмотрены в качестве перспективных направлений дальнейших исследований в условиях конъюнктурных трансформаций.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Парамонова Т.Н. Анализ конъюнктуры рынка / Т.Н. Парамонова / Элитариум: Центр дистанционного образования. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.elitarium.ru>>
2. Ежегодный рейтинг мировых кондитерских компаний Global Top 100 2017. Американское отраслевое издание Candy Industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.candyindustry.com/2017-Global-Top-100-Part-4>
3. 100 лучших компаний для работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/best-companies/list>
4. Официальный сайт компании Ferrero [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ferrero.com/the-ferrero-group/business/key-figures>
5. Официальный сайт компании Meiji Co. Ltd [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.meiji.com/global/investors/review/>
6. Официальный сайт компании Nestle [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nestle.com/randd/ourvision>
7. Реформирование сахарной программы США. Reforming the U.S. Sugar Program. The national confectioners association USA [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: <http://www.candyusa.com/advocacy/sugar-reform-key-issues/>

8. Официальный сайт компании Hershey Co [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.thehersheycompany.com/en\\_us/investors.html](https://www.thehersheycompany.com/en_us/investors.html)

9. Официальный сайт компании Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lindt-spruengli.com/investors/financial-information/key-figures/>

10. Официальный сайт компании Ezaki Glico Co. Ltd [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.glico.com/assets/files/annual\\_2017.pdf](https://www.glico.com/assets/files/annual_2017.pdf)

11. ХТС мир инноваций Панорама 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.xtcworldinnovation.com/default.asp?id=84>

12. Годовой отчет 2017 Голландской Ассоциации хлебопекарной и кондитерской промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vbz.nl/media/mvoverslag2017-internet-4968.pdf>

13. Тамова М.Ю. Тенденции и инновации мировой кондитерской индустрии / М.Ю. Тамова, А.Н. Щикарев, А.С. Басюк // Научные труды КубГТУ. – №14. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ntk.kubstu.ru/file/767>

14. Кондитерский рынок Европы – исследование конъюнктуры 2015-2020 гг. Technavio. Discover market opportunities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.technavio.com/report/europe-confectionery-market>

15. Европейская ассоциация потребителей сахара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cius.org/>

16. Тенденции к снижению количества шоколада в мире подтверждают крупнейшие производители [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belgostar.ru/news/show\\_28/](http://belgostar.ru/news/show_28/)

17. Агентство экономического развития Федеративной Республики Германии (GTAI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Meta/Press/Specials/special-fdi-reporting-download.pdf?v=5>

18.Евромонитор Интернэшнл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.euromonitor.com>

19. Министерство промышленности и торговли Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mptdnr.ru/biz/272.html>

20. Индексы потребительских цен по отдельным группам товаров и услуг в 2018 году (к соответствующему месяцу предыдущего года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/ind\\_zen3\\_0518.pdf](http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/ind_zen3_0518.pdf)

21. Хандельды В. Инвестиционный потенциал ДНР в цифрах и фактах / В. Хандельды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://delovoydonbass.ru/news/issledovaniya/investment\\_potential\\_of\\_the\\_dni\\_in\\_facts\\_and\\_figures/](http://delovoydonbass.ru/news/issledovaniya/investment_potential_of_the_dni_in_facts_and_figures/)

22. Амбарцумян А.В. Инвестиции в кондитерскую промышленность: оценка привлекательности, проблемы и перспективы развития отрасли / А.В. Амбарцумян, С.С. Евдокимова // Научный альманах. – 2015. – № 11-1 (13). – С. 58-63.

23. Семёнов А.А. Механизм функционирования мировых рынков: монография / А.А. Семёнов [и др.]. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2018. – 290 с.

24. Семёнов А.А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебное пособие для студентов по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (Профиль: Внешнеэкономическая деятельность) образовательной программы высшего профессионального образования – программы бакалавриата очной и заочной форм обучения / А.А. Семенов, И.С. Бондаренко, И.В. Колос, Е.М. Кравцова, С.С. Кузьменко, Т.Г. Шеремет; М-во образования и науки Донецкой народной республики, ГО ВПО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М.Туган-Барановского», каф. междунар. экономики. – Донецк: [ДонНУЭТ], 2018. – 204 с.

25. Дрожжина С.В. Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития: коллективная монография / С.В. Дрожжина, Л.А. Омелянович, Е.М. Азарян [и др.]; под науч. ред. д-ра филос. наук, проф. С.В. Дрожжиной. – Донецк: Издательство ООО «НПП «Фолиант», 2018. – 506 с.

26. Кузьменко С.С. Концепция развития предприятий кондитерского рынка Донецкой Народной Республики / С.С. Кузьменко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб. науч. стат. Вып. 7 / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», каф. экономики предприятия ; сост. : Л.И. Донец. – Донецк : ФЛП Кириенко С.Г., 2018. – С. 281-285.

27. Кузьменко С.С. Специальные условия функционирования кондитерского рынка Донецкой Народной Республики / С.С. Кузьменко // Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития: Материалы 1-й Международной научно-практической конференции. – Донецк, ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018. – С. 401-404.

28. Кузьменко С.С. Маркетинговая специфика функционирования донецкого кондитерского рынка / С.С. Кузьменко // Материалы четвертой международной научно-практической Интернет-конференции «Дорожная карта мировой экономики»: 15 ноября 2018 г., Донецк : ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», Международная ассоциация устойчивого развития; ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского» в г. Ялте; редкол. Дрожжина С.В. (глав. ред.) [и др.]. – Донецк: [ГО ВПО «ДонНУЭТ»], 2018. – С. 63-66.

29. Кузьменко С.С. Маркетинговые особенности функционирования донецкого кондитерского рынка в современных условиях хозяйствования [Электронный ресурс] / С.С. Кузьменко // Электронный научный журнал "Современное общество и власть" – Тамбов, № 3 (17), 2018. - С. 161-170.

## **РАЗДЕЛ 4. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Проблема гарантирования продовольственной безопасности является актуальной в мировом масштабе, так как наблюдается неравномерность между производством и потреблением продуктов питания: их перепроизводство в развитых странах сопровождается недоеданием в малоразвитых странах.

В современном мире, когда проблема недостатка продовольствия касается множества людей и является глобальной проблемой, решение вопросов, связанных с продовольствием требует объединение усилий не только международного сообщества, но и каждой страны в отдельности.

В связи с этим продовольственная безопасность является одной из важнейших целей экономической и аграрной политики любой страны. Грамотная политика в данной отрасли должна определять вектор развития национальной продовольственной системы и в конечном итоге приводить её в состояние близкое к идеальному.

Впервые тема продовольственной безопасности на международном уровне была затронута на мировом продовольственном саммите в 1996 году. Было решено, что продовольственная безопасность состоит в том, что все люди в любое время имеют физический и экономический доступ к достаточному количеству безопасных и питательных продуктов, способных удовлетворить их потребности и предпочтения, необходимые для поддержки активного и здорового образа жизни.

Данное определение согласовано в рамках системы устойчивого развития и сформулировано на основе раздела 14.6 Программы 21 (UNDESA 1992 г.), принятой в 1992 г. на Конференции ООН по экологии и развитию (United National Conference on Environment and Development, UNCED). Итак, «Основными вопросами продовольственной безопасности является обеспечение существенного увеличения объёмов сельскохозяйственной

продукции и выраженное улучшение возможности людей получать еду и принятые в культурном отношении пищевые ресурсы».

Существуют общепринятые определения продовольственной безопасности, закреплённые в законах развитых стран и декларациях международных организаций.

В общей Декларации о ликвидации голода и недоедания от 16 октября 1974 г. продовольственная безопасность определяется как ситуация, когда каждый мужчина, женщина и ребёнок имеют неотъемлемое право быть свободными от голода и недоедания для полного развития и сохранения своих физических и умственных возможностей.

Закон о продовольственной безопасности США от 23 декабря 1985 г. гласит, что продовольственная безопасность – это доступ всех людей в любое время к достаточному количеству еды, для активного, здорового образа жизни [4].

В Римской Декларации Всемирного саммита продовольственной безопасности от 16-18 ноября 2009 г. говорится о том, что продовольственная безопасность – это ситуация, при которой все люди имеют физический, социальный, экономический доступ к достаточному количеству безопасного и питательного продовольствия для удовлетворения своих потребностей и предпочтений для ведения активной и здоровой жизни.

Проблема продовольственной безопасности не теряет своей актуальности, поэтому учёные различных стран мира продолжают исследования в данном направлении. Существуют различные подходы к определению продовольственной безопасности, представленные ниже.

Подход Л. Корниенко концептуально заключается в бесперебойном обеспечении и самообеспечении людей продуктами питания, то есть продовольственная безопасность рассмотрена как биосоциальная основа существования населения.

И. Оболонцев, М. Корнилов, М. Синюков под продовольственной безопасностью подразумевают защищённость потребности человека в пище,

жизненно важных интересов личности, общества, государства в продовольственной сфере от угроз [7]. Данное определение акцентирует внимание на государственном регулировании процессов обеспечения продовольствием.

И.Г. Ушачёв под продовольственной безопасностью понимает способность государства гарантировать удовлетворение потребности в продовольствии на уровне, обеспечивающем нормальную жизнедеятельность населения.

Г.С. Бондарева понимает продовольственную безопасность как чётко выстроенную систему: «Продовольственная безопасность – это устойчивость экономической системы от внутреннего и внешнего воздействия экономического, политического характера и способность системы противостоять и минимизировать издержки, связанные с произошедшими негативными воздействиями на систему».

Системного подхода придерживается и В.И. Назаренко, который определяет продовольственную безопасность как «сложную систему во многом иерархических задач, обеспечивающих стабильное существование, как производителя, так и потребителя, рынка, да и самого государства» [10].

В.С. Балабанов определяет продовольственную безопасность как определённый «уровень развития сельского хозяйства, при котором гарантировано надёжное снабжение населения страны отечественным продовольствием».

В работе «Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации» продовольственная безопасность определяется как «Агропродовольственная сфера» (АПС), которая включает в себя экономические, экологические, социальные стороны, однако исключает отрасли, которые производят средства производства для пищевой промышленности и сельского хозяйства.

Р. Гумеров определяет продовольственную безопасность как состояние экономики Российской Федерации, при котором происходит обеспечение



продовольственной независимости, а также гарантируются экономическая и физическая доступность для населения в том количестве, которое необходимо для ведения здорового образа жизни.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что продовольственная безопасность неразрывно связана с самообеспечением продовольствием. Вопреки такому подходу С. Амартия связывает проблему продовольственной безопасности с макроэкономическим развитием государства, так как ни одна страна не может полностью самообеспечиваться продовольствием, что продиктовано теорией международной торговли [14]. Научное обоснование такого подхода имеет политэкономический смысл, так как идёт речь об использовании странами конкурентных преимуществ в рамках возможностей свободного рынка для купли-продажи продукции, в том числе продовольственной.

Предметом научных дискуссий является вопрос об источнике гарантирования продовольственной безопасности (импорт продовольствия или его производство внутри страны). У. Коулман, Дж. Скогстад и М. Атkinson подчёркивают, что новый вектор развития современного агропродовольственного производства – движение от модели развития аграрного сектора государственной помощи до рыночно-либеральной модели.

Итак, существуют утверждения, что продовольственное обеспечение за счёт собственного производства несёт издержки потребителям, поскольку при этом они расходуют больше средств, чем в случае покупки продовольствия на мировом рынке, где оно может быть дешевле.

Однако, существует и иная точка зрения, которая обосновывает необходимость гарантирования продовольственной безопасности за счёт внутреннего производства, а также защите интересов российских товаропроизводителей.

В работе «Механизм обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации» М.В. Фёдорова и А.В. Курдюмова предлагается дифференциация определений продовольственной безопасности; критерием выступает целевая установка продовольственной безопасности (табл. 4.1).

Таблица 4.1 – Подходы к определению продовольственной безопасности в зависимости от целевой установки по М.В. Фёдорову и А.В. Курдюмову

Подход	Авторы	Сущность
I	С.Б. Гридина, З.М. Ильиной, Ю.В. Моисеева, В.К. Сенчагова, Ю.С. Хромова, Т.В. Юрьевой	гарантия обеспечения доступа населения к продовольствию
II	В.Б. Зотов, В.П. Иваницкий, В.М. Камышов, Н.Я. Коваленко, И.И. Костусенко, Н.А. Тропанец, М.В. Фёдоров, Е.А. Шутаева, Т.А. Яковлев	гарантия удовлетворения потребностей населения в продуктах питания
III	Г.В. Астратова, А.Н. Сёмин	гарантия обеспечения рыночного предложения жизненно важных продовольственных товаров за счет собственных источников
IV	Г.С. Вечканов	баланс текущего потребительского спроса со стороны населения и предложения продуктов питания
V	Г.М. Казиахмедов, А.И. Попов	разрешение накапливающихся структурных диспропорций и проблем, а также возникающих экономических конфликтов и противоречий
VI	А.И. Попов, И.П. Стуканова	социально-политическая стабильность в обществе и экономическое развитие
VII	В.И. Губайдуллина, В.К. Нусратуллин	производство сельскохозяйственного сырья и его промышленная переработка
VIII	Е.А. Шутаева, Н.А. Тропанец	обеспечение максимальной продолжительности жизни, расширенное воспроизводство населения

С развитием законодательной базы стран постсоветского пространства начали формироваться собственные определения данного понятия, которые в последующем позволили создать и принять нормативные правовые акты, регулирующих сферу продовольствия в развивающихся странах СНГ (табл. 4.2).

Во всех вышеобозначенных документах продовольственная безопасность акцентирует внимание на национальном уровне продовольственной безопасности. При этом большая их часть (все, кроме варианта Казахстана) акцентирует внимание на продовольственной независимости, самообеспечении продовольствием или независимости от конъюнктуры мировых рынков.

Таблица 4.2 – Продовольственная безопасность в нормативных правовых актах СНГ

Нормативный правовой акт	Сущность продовольственной безопасности
Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10.03.2004 № 252 «О Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь»	Национальная продовольственная безопасность – это такое состояние экономики, при котором независимо от конъюнктуры мировых рынков населению гарантируется стабильное обеспечение продовольствием в количестве, соответствующем научно обоснованным параметрам (предложение), с одной стороны, и создаются условия для поддержания потребления на уровне медицинских норм (спрос), отвечающего условиям расширенного воспроизводства населения, с другой стороны.
Закон Кыргызской Республики от 4 августа 2008 г. № 183 «О продовольственной безопасности Кыргызской Республики» (в редакции Законов Кыргызской Республики от 30.07.2013 г. № 175 и 20 февраля 2017 г. № 28)	Продовольственная безопасность Кыргызской Республики (далее продовольственная безопасность) – состояние экономики Кыргызской Республики, при котором обеспечивается продовольственная независимость республики и гарантируется физическая и экономическая доступность продовольствия для населения в соответствии с установленными минимальными нормами потребления продуктов питания.
Концепция повышения продовольственной безопасности государств – участников СНГ. Утверждена Решением Совета глав правительств СНГ о Концепции повышения продовольственной безопасности государств – участников СНГ от 19 ноября 2010 г.	Продовольственная безопасность государства (продовольственная безопасность) – состояние экономики государства, при котором за счет собственного производства обеспечивается продовольственная независимость страны и гарантируется физическая и экономическая доступность основных видов продовольствия и чистой питьевой воды для всего населения в количестве и качестве, необходимых для активной и здоровой жизни, реализации демографической политики.
Закон Республики Таджикистан от 13 октября 2010 г. № 192 «О продовольственной безопасности» (Ахбори Маджлиси Оли Республики Таджикистан, 2010 г., № 12, ч.1, ст. 830; Закон РТ от 27.11.2014 г., № 1158)	Продовольственная безопасность – состояние экономики государства, при котором за счёт собственного производства обеспечивается продовольственная безопасность страны и гарантируется физическая доступность, необходимая для активной и здоровой жизни, обеспечения демографического роста.
Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 г. № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан»	Экономическая безопасность включает: «... продовольственную безопасность, предусматривающую состояние защищенности экономики, в том числе агропромышленного комплекса, при котором государство способно обеспечить физическую и экономическую доступность населению качественных и безопасных продовольственных товаров, достаточных для удовлетворения физиологических норм потребления и демографического роста».

Таким образом, подходы к продовольственной безопасности возможно сгруппировать в три блока:

1) представители используют определение продовольственной безопасности, в котором упоминается только потребление. По их мнению, продовольственная безопасность – это обеспечение гарантированного доступа населения к продовольствию, в количестве, необходимом для здорового образа жизни. Для достижения продовольственной безопасности существуют разные альтернативы – импорт или самообеспечение, при этом между ними не делается большой разницы;

2) представители в качестве ещё одной ключевой позиции в понятии сущности продовольственной безопасности выделяют способность страны самостоятельно обеспечивать себя необходимым объёмом и ассортиментом продуктов питания;

3) базируется на двух критериях: наличии на продовольственном рынке страны такого количества продуктов питания, которой достаточно для поддержания здорового образа жизни населения; доступность продуктов абсолютно для всех слоёв населения.

Исследование подходов к определению продовольственной безопасности позволило углубить понимание сущности данного понятия и дать авторское определение продовольственной безопасности.

Продовольственная безопасность – это состояние экономики, при котором государство может обеспечить население страны качественными продуктами питания, в количестве необходимом для ведения здорового образа жизни, при этом сохраняя стратегический запас продовольствия по средствам разумного соотношения импорта и внутреннего производства со значительным преобладанием последнего.

Согласно О.Л. Кардаш в развитии продовольственной безопасности следует выделять семь этапов её эволюции (табл. 4.3).

В научной литературе существует несколько иная хронология развития продовольственной безопасности:

Таблица 4.3 – Этапы эволюции сущности понятия «продовольственная безопасность»

Этап	Исторический период	Сущность продовольственной безопасности	Пути достижения продовольственной безопасности
I	начало формирования общества – 1942 г.	наличие еды	ведение земледелия; натуральное производство, формирование продовольственных резервов на микроуровне; развитие торговли, товарное производство.
II	1943 – 1948 гг.	достаточность продовольствия, право на еду	создание международных организаций по координации вопросов ликвидации голода и достаточности продовольствия; декларирование прав человека на еду.
III	1949 – 1968 гг.	мировая продовольственная проблема	продовольственная помощь развитых стран; интенсификация сельскохозяйственного производства, зелёная революция, общая аграрная политика; народнохозяйственное планирование.
IV	1969 – 1978 гг.	мировая продовольственная безопасность	политика самообеспечения, использования продуктов питания для стимулирования экономического развития; формирование государственных продовольственных резервов; разделение перепроизводства продовольствия.
V	1979 – 1993 гг.	достаточность, стабильность, физическая и экономическая доступность продовольствия	проведение аграрных реформ, развитие сельских регионов; увеличение покупательной способности населения, преодоление бедности; реализация концепции устойчивого развития.
VI	1994 – 2008 гг.	физическая и экономическая доступность к достаточному, безопасному, полноценному продовольствию	либерализация мировых сельскохозяйственных рынков, свободная торговля продуктами сельского хозяйства; многофункциональность сельского хозяйства; самообеспечение стран продукцией сельского хозяйства.
VII	2009 – настоящее время	физический, социальный, экономический доступ к достаточному количеству экологического и питательного продовольствия	развитие сельских территорий, формирование культуры питания, экологизация производства продовольствия.

- 1 этап – конец VIII в. В это время философ Т. Мальтус сделал вывод о том, что «функционирование человека как живого существа не всегда адекватно наличию имеющихся в природе возможностей, а простое увеличение численности людей подрывает основу их существования» [26]. В связи с этим, главным источником обеспечения продовольственной безопасности является государство. Итак, продовольственная безопасность – это способность страны предоставлять необходимые средства к существованию своих граждан вне зависимости от внешних факторов;

- 2 этап – 1970-е гг. XX в., когда мировое сообщество пришло к выводу о том, что продовольственный кризис в отдельной стране может негативно отразиться на развитии всех стран мира. Голод провозглашается одной из глобальных проблем человечества. Впервые даётся определение понятию «глобальная продовольственная безопасность», определяются её критерии;

- 3 этап – 1990-е гг. XX в., в это время продовольственная безопасность превращается в глобальную проблему, то есть рассматривается как элемент глобализации, взаимосвязи мирового и национального хозяйственного развития. В это время появляются классические определения продовольственной безопасности, данные международными организациями;

- 4 этап – 2004 г. С начала мирового продовольственного кризиса, который ухудшил не только состояние мирового продовольственного рынка, но и повлиял на снижение эффективности деятельности агропродовольственных компаний, тем самым ослабив конкуренцию, повысив монополизацию, разорив мелких сельхозпроизводителей. В это время мировому сообществу стало очевидно, что решение проблем продовольственной безопасности возможно лишь путём координирования проводимой политики государств и объединения их усилий на мировом уровне.

Определены тенденции развития мировой продовольственной системы от отношений доиндустриального периода до современного состояния рынка.

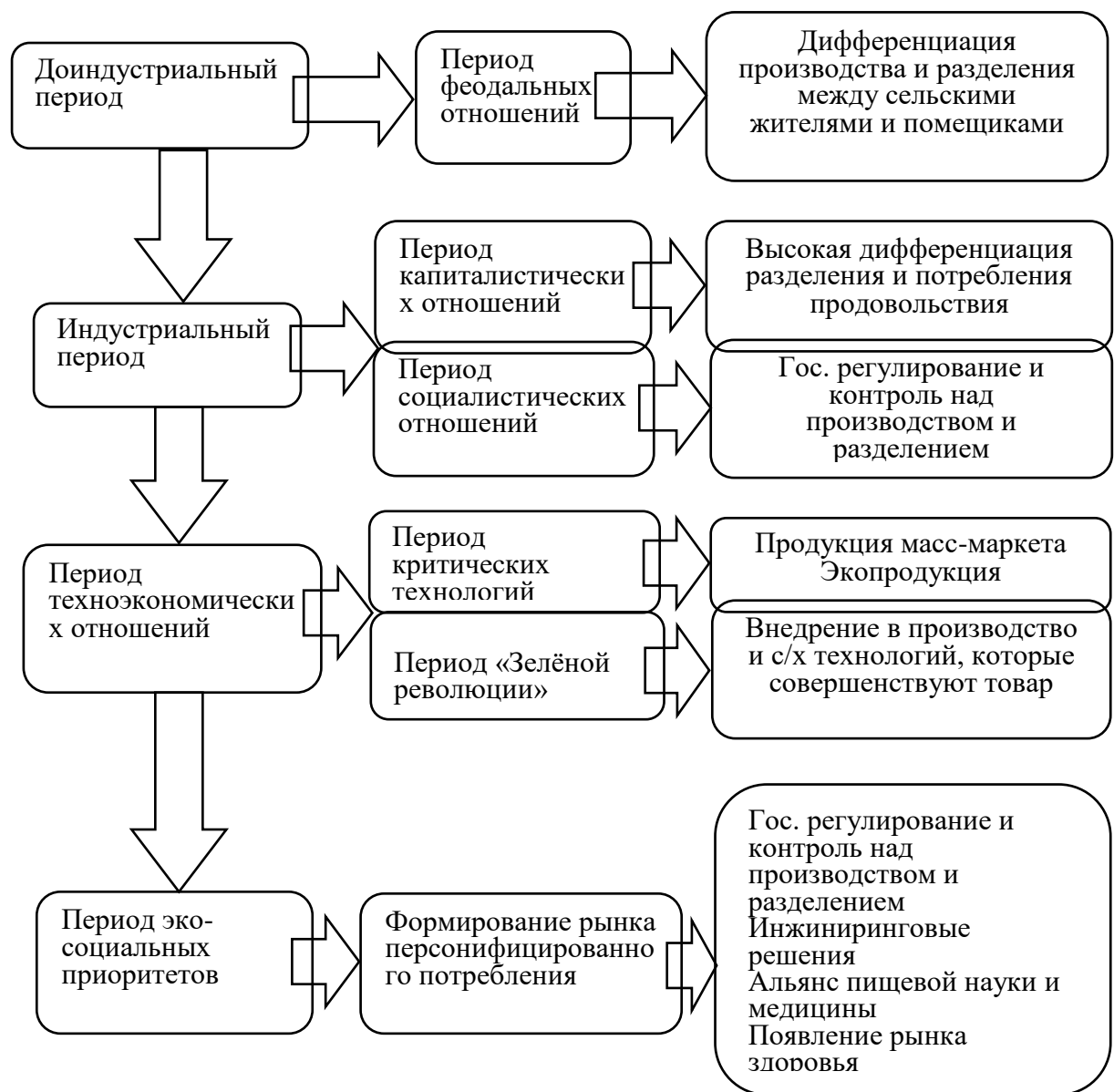


Рисунок 4.1 – Тенденции развития продовольственной безопасности

На современном этапе развития науки исследователи выделяют несколько уровней на которых возможно обеспечение продовольственной безопасности. Зиньковская В.Ю. предлагает более широкую иерархию уровней продовольственной безопасности, представленную на рис. 4.2.



Рисунок 4.2 – Уровни продовольственной безопасности по Зиньковской В.Ю.



Рисунок 4.3 – Структура продовольственной безопасности

Мероприятия по решению проблем продовольственной безопасности на глобальном уровне разрабатываются и реализуются международными организациями и специализированными органами, особое место среди которых занимает Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН – ФАО.

На субрегиональном уровне проблемы продовольственной безопасности решаются соответствующими органами и форумами, разрабатывающими меры по качеству продовольствия, а также способствующими экономическому развитию союзов, блоков и других объединений государств.

Субъекты, решающие проблему на межгосударственном уровне, который определяется функционированием межгосударственных



соглашений по вопросам солидарного поведения государств в продовольственной сфере (торговля, ценообразование, стандартизация и сертификация продукции и др.), должны быть хорошо организованными.

Деятельность субъектов, решающих проблемы продовольственной безопасности государственно уровня (правительства и органов законодательной власти) направлена на поддержание стабильности национального экономического развития.

На местном уровне продовольственную безопасность обеспечивают и контролируют субъекты территориального управления. Данные мероприятия проводятся посредством снабжения населения продуктами питания, постоянного контроля качества, а также созданием условий для получения населением доходов.

Задачей социальных групп, решающих проблемы продовольственной безопасности на уровне групп населения, является обеспечение доходов, необходимых для научно обоснованного потребления.

На семейном уровне в роли субъекта, обеспечивающего продовольственную безопасность, выступают домашние хозяйства. Их функция состоит в приобретении и использовании продуктов, организация сбалансированного питания.

А. Костяев и М. Тимофеев предлагают свое определение: «под продовольственной безопасностью региона следует понимать способность системы производства, переработки, хранения, розничной и оптовой торговли продовольственными продуктами обеспечивать ими устойчиво, стабильно и равномерно все категории населения в течение года в размерах потребления, соответствующих принятым обоснованным медицинским нормам.

В исследовании Сиадова А.А. продовольственная безопасность региона отражена в аспектах:

«- во-первых, продовольственная безопасность — это готовность и способность социально-экономического потенциала региона на основе действующего законодательства направить имеющиеся ресурсы на

оптимальное продовольственное самообеспечение;

- во-вторых, продовольственная безопасность – это обеспечение защиты населения региона от опасной и некачественной продовольственной продукции;

- в-третьих, продовольственная безопасность – это стремление к минимизации импорта за счет увеличения объемов производства отечественных продуктов питания, введение мониторинга качества питания населения;

- в-четвертых, продовольственная безопасность - это наиболее полное использование имеющихся в регионе резервов для роста устойчивости функционирования АПК на основе проведения эффективной аграрной политики» [40].

А. Пустуев акцентирует внимание на нескольких аспектах продовольственной безопасности региона:

- во-первых, как системы взаимодействия всех сфер хозяйствования с АПК для обеспечения производства продукции, её хранения, переработки, доставки к потребителю с целью непрерывного обеспечения населения региона продовольствием по научно-обоснованным нормам;

- во-вторых, как системы отношений между предпринимателями и АПК, населением и государством на уровне региона, затрагивающих интересы государства, аграрного рынка стран-участниц СНГ, стран-участниц ВТО;

- в-третьих, как механизма по достижению оптимальных пропорций развития АПК региона на основе ведения мониторинга уровня системы продовольственной безопасности».

В то время как Трясцин М.М. предлагает несколько иные аспекты продовольственной безопасности:

- «- как способности социально-экономического потенциала региона, с учётом действующей законодательной правовой базы, сориентировать имеющиеся ресурсы на рациональное продовольственное самообеспечение;

- как гарантия защиты от некачественных продуктов питания;
- как системы оптимизации импортных операций продукции АПК и введения системы мониторинга в процессе контроля качества питания населения;
- системы использования внутрирегиональных источников для повышения устойчивости функционирования АПК на основе введения эффективной агропродовольственной политики».

Рассмотрев некоторые определения можно отметить, что продовольственной безопасности региона должна обеспечиваться посредством совокупности производства сосредоточенного на территории региона и импорта из других регионов страны, качественных товаров, в количестве достаточном для удовлетворения потребности населения региона.

Система региональной продовольственной безопасности должна базироваться на таких принципах: самообеспеченности, независимости, доступности, качестве. Данные характеристики необходимо учитывать при разработке государственной политики в сфере продовольственной безопасности. Вместе с этим, должны быть обеспечены такие направления продовольственной безопасности: эффективное развитие агропромышленного комплекса, внешнеэкономическая деятельность в сфере АПК, формирование доходов населения, гарантирование качественного и сбалансированного питания (рис. 4.4).

Критерии продовольственной безопасности региона могут меняться. Такие изменения вызваны различными природно-климатическими, социально-экономическими, ресурсными и многими другими факторами.

Так, А.В. Патриков, В.Я. Узун предлагают типологию регионов в зависимости от способности к самообеспечению продовольствием:

- аграрные регионы (природные условия оптимальны для ведения сельского хозяйства; в структуре экономики преобладает агропромышленный комплекс);
- смешанные (аграрно-промышленные) регионы (условия для ведения

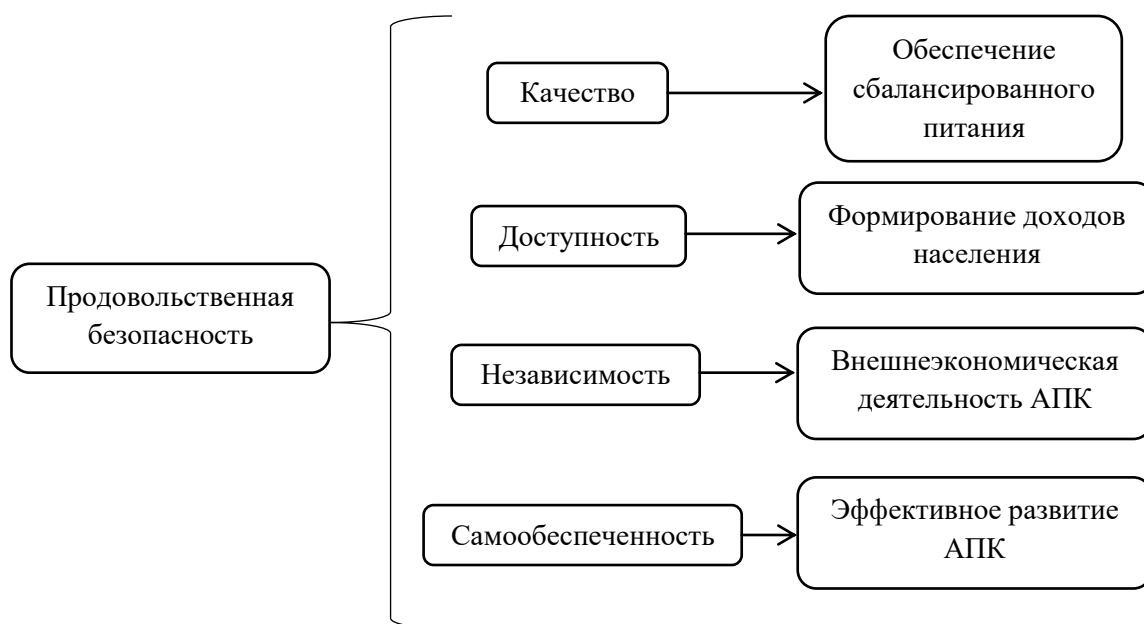


Рисунок 4.4 – Основные принципы формирования продовольственной безопасности

сельского хозяйства – средние; в структуре экономики агропромышленный комплекс и промышленность занимают примерно равные части);

- промышленные регионы (условия мало пригодные для ведения сельского хозяйства; в структуре экономики ярко выражен промышленный сектор).

Существенное отличие аграрных регионов состоит в том, что существующего уровня производства достаточно не только для самообеспечения населения продуктами питания, но и для осуществления экспорта в другие регионы страны, а также за рубеж. В то время как смешанным и промышленным регионам необходимо проводить грамотную политику в вопросе обеспечения продовольственной безопасности.

Исходя из этого, предлагается авторские определения продовольственной безопасности аграрного, смешанного и промышленного регионов.

Итак, продовольственная безопасность аграрного региона – это способность:

- 1) поддержания достаточного уровня производства для обеспечения его

жителей качественной продукцией в достаточном количестве;

2) создания и поддержания работы регионального резерва продовольствия;

3) развития агропромышленного комплекса за счёт валютных поступлений от экспортных операций.

Продовольственная безопасность смешанного и промышленного регионов – это способность поддержки внутрирегионального производства на уровне достаточном для обеспечения его населения необходимыми товарами при возможности экспорта продовольственных товаров из других регионов и из-за рубежа.

На обеспечение продовольственной безопасности региона влияют множество факторов, которые можно разделить на группы (рис. 4.5).



Рисунок 4.5 – Факторы, влияющие на обеспечение продовольственной безопасности региона

Обеспечение продовольственной безопасности региона осуществляется по средствам эффективного функционирования рынка продовольственного сырья и продовольствия, что возможно при выполнении основных принципов продовольственной политики, которые являются и ее составляющими (рис. 4.6).



Рисунок 4.6 – Составляющие продовольственной безопасности региона

В XXI веке особое значение для обеспечения устойчивого развития экономики стран мира имеет интенсификация не только процесса разработки и реализации инноваций, которые превратились в наиболее важный фактор получения конкурентных преимуществ в сферах производства и сбыта

продукции и услуг, но и стратегических направлений развития агропромышленного комплекса (АПК). Это связано с тем, что АПК – это межотраслевой комплекс, который объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, являющейся основой жизнедеятельности человека. Значение данного комплекса заключается в обеспечении страны продовольствием, а также в производстве сырья для различных видов потребительских товаров.

В тоже время переход национальных экономик различных стран мира на постиндустриальное развитие значительно увеличивает роль высококвалифицированных специалистов, в то время как значение неквалифицированных работников снижается. Улучшение существующих и разработка новых технологий и техники, новые тенденции развития мировой экономики в условиях глобализации обуславливают необходимость постоянного повышения квалификации и профессиональных навыков работников, занятых в сфере сельского хозяйства.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что одним из ведущих факторов роста продуктивности сельского хозяйства является необходимость увеличения уровня развития человеческого капитала в аграрном секторе экономики. Стоит отметить, что человеческий капитал представляет собой накопленные знания, которые создаются в долгосрочном процессе развития человеческих ресурсов. Он формируется за счет инвестиций в человека, среди которых образование, подготовка на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию, поиск информации о ценах и доходах. Данный процесс начинается на ранних стадиях обучения отдельно взятого человека и длится всю его жизнь, что особенно важно для сельскохозяйственной сферы экономики.

При этом роль человеческого капитала в сельском хозяйстве не менее значительна, нежели в других отраслях экономики. Развитие человеческого капитала сельского хозяйства имеет большое значение для обеспечения как продовольственной, так и национальной безопасности страны в целом. Такой

человеческий капитал в лице сельских жителей производит продукцию сельского хозяйства на личных подсобных хозяйствах, вносит вклад в сохранение видового разнообразия растений, воспроизводство рекреационных потребностей общества, трудовое воспитание детей. В тоже время инновационные методики ведения сельского хозяйства обуславливают необходимость использования высококвалифицированных образованных работников, а не сельских жителей в АПК.

Повышение производительности и рост объемов производства в сельском хозяйстве в долгосрочном периоде призваны способствовать сокращению бедности населения и повышению продовольственной безопасности в разных странах мира и невозможны без формирования и использования высококвалифицированных человеческих ресурсов (человеческого капитала сельского хозяйства). Значительная коммерциализация сельскохозяйственных систем и усиление либерализации торговли влекут за собой необходимость увеличения потенциала человеческого капитала сельского хозяйства, так как только в таких условиях становится возможным ускорение темпов роста производительности в сельскохозяйственном секторе экономики. Это обусловлено тем, что производительность является синонимом конкурентоспособности в сельском хозяйстве. Другими словами, она может быть увеличена путем внедрения новых знаний, инвестиций в развитие навыков сельскохозяйственных работников, что сделает их более конкурентоспособными на рынке труда и будет равносильно повышению эффективности производства в АПК.

Современный сельскохозяйственный сектор экономики любой страны мира должен быть адаптирован к изменениям в глобальной экономической системе для того, чтобы стать более конкурентоспособным. Усилия по повышению производительности должны включать инновации на нескольких уровнях формирования и развития человеческого капитала: политическом, институциональном, программном.

На политическом уровне правительства должны продвигать и



имплементировать образовательные системы, которые будут открытыми, гибкими и конкурентоспособными в современной мировой экономике. Так, существует три основных тенденции на данном уровне для развитых странах мира, начиная с 2000-х гг.:

1. Переход от государственных образовательных учреждений (ГОУ) к частным (ЧОУ) – глобальный сдвиг от государственного обучения к частному в сфере сельского хозяйства приводит к тому, что правительства во всем мире признают частные образовательные учреждения, как важный элемент развития навыков и умений человеческого капитала сельского хозяйства, перестают препятствовать развитию ЧОУ и устанавливают тесные связи с ними, как с равноправными партнерами.

2. Эволюция подхода к сельскохозяйственной политике в совокупности с ее составными элементами и программами развития данного сектора экономики. Правительства постепенно уходят от экономики масштаба, уделяя всё больше внимания качеству производимой продукции, гибкости самого сектора и обучению работников сельского хозяйства, что позволяет более эффективно адаптироваться к динамичным и диверсифицированным рынкам, а также быстро развивающимся технологиям. Например, Шульц [46] разработал концепцию человеческого капитала предполагавшую, что американские фермеры производили сельскохозяйственную продукцию более эффективно при условии, что Правительство выделяло меньше инвестиций на увеличение сельскохозяйственных угодий и численности рабочей силы, но при этом больше на развитие навыков и умений человеческого капитала сельского хозяйства. Шульц также установил, что масштабы отдачи от инвестиций в человеческий капитал значительно выше, чем доходность от инвестирования в физический капитал.

3. Рост значения человеческого капитала становится первопричиной проведения институциональных реформ. Так, в ЕС Общая сельскохозяйственная политика (САР) с момента принятия в 1992 г. претерпела значительные изменения. Проблемы, связанные с торговлей

сельскохозяйственной продукцией, оказали значительное влияние на процесс реформирования САР. Теперь данная политика охватывает более широкий круг целей и инструментов. Новый подход и его акцент на комплексность подразумевает, что multifunctional цели могут быть достигнуты посредством политики, напрямую связанной с развитием человеческого капитала сельского хозяйства.

На институциональном уровне учреждения системы образования сельского хозяйства должны продолжать адаптацию к меняющимся условиям и потребностям сектора. Это может быть осуществлено путем поиска оптимального соотношения между предложением уже обученной рабочей силы и спросом на нее; формирования гибкого подхода к профессиональному обучению работников сельскохозяйственной сферы, который мог бы удовлетворить потребности отрасли в соответствии с развитием передовых технологий; реформирования инфраструктуры образовательных учреждений и учебных программ для соответствующих направлений подготовки.

На программном уровне происходит внедрение инновационного подхода в сельскохозяйственном образовании. Инновации в сфере устойчивости образовательной программы подразумевают, что окончание процесса обучения как в ГОУ, так и в ЧОУ, не является окончательной стадией развития человеческого капитала. После завершения образовательного процесса необходимо осуществлять постоянный мониторинг и оценку качества человеческого капитала, которые будут сосредоточены на результатах и удовлетворенности производителей данной сферы умениями и навыками рабочей силы. Современное базовое образование сельскохозяйственного работника должно включать элементы овладения новыми технологиями, в том числе биотехнологиями и e-технологиями, которые охватывали бы управленческие проблемы, управление рисками и учитывали бы требования рынка. Интеграция данных образовательных элементов в конечном итоге должна привести к

комплексному развитию умений и навыков сельскохозяйственной рабочей силы, что позволит ей стать более эффективной при осуществлении профессиональной деятельности.

Стоит отметить, что формирование и развитие человеческого капитала в сельском хозяйстве осуществляется на тех же принципах, что и в других отраслях национального хозяйства. Однако существуют свои особенности и своя специфика, которые обусловлены особенностями сельскохозяйственного производства. Особенности отрасли определяют специфику человеческого капитала для нее. Факторы, оказывающие наибольшее влияние на формирование человеческого капитала отдельно взятой отрасли, – это организационно-экономические особенности и социально-экономические условия отрасли. В сельском хозяйстве такие особенности обусловлены работой с природными (земля) и биологическими объектами (растения и животные), которые определяют высокую зависимость эффективности труда от физиологических и породных особенностей, а также климатических условий ведения хозяйства. Помимо этого для обеспечения эффективного производственного процесса требуются такие условия, как достаточная механизация и автоматизация производства в АПК.

Так, к факторам, влияющим на формирование человеческого капитала сельского хозяйства, относятся [45]: 1) демографические и миграционные процессы; 2) ценообразование в аграрном секторе; 3) экология сельских территорий; 4) состояние системы здравоохранения на селе; 5) система профессионального образования и профориентации молодежи на селе; 6) социально-бытовая и культурная инфраструктура сельских территорий; 7) мотивация и условия труда в сельхозорганизациях; 8) политика занятости в аграрном секторе.

Исходя из этого к главным особенностями сельскохозяйственного производства, которые определяют специфику формирования человеческого капитала сельского хозяйства, можно отнести следующие:

- 1) сложность организации производства в животноводческом

комплексе определяет высокие требования к квалификационной и интеллектуальной составляющей человеческого капитала, от работников требуются разносторонние знания в зоотехнике, ветеринарии, кормопроизводстве, механизации и автоматизации животноводческого комплекса, хранении и переработке скоропортящейся продукции, экономике и организации производства, логистике и т.д.;

2) низкая заработная плата в сочетании с высокой ответственностью и напряженностью труда, социальные проблемы села определяют недостаточность материальной, моральной, профессиональной отдачи от работы в сфере АПК, что обуславливает отток работников, обладающих высокими профессиональными качествами, низкий уровень развития и накопления человеческого капитала;

3) ограниченный характер специализации, географическая рассредоточенность, материальная и моральная привязанность к «малой родине», отсутствие другой работы в сельской местности определяют вынужденный профессиональный выбор жителей сельской местности, и как следствие, недостаточную мотивацию на повышение профессиональных навыков и развитие своего человеческого капитала.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать определенные выводы:

1. Изучение различных подходов к данному термину позволило авторам сформулировать свое определение: «продовольственная безопасность» – это состояние экономики, при котором государство может обеспечить население страны качественными продуктами питания, в количестве необходимом для ведения здорового образа жизни, при этом сохраняя стратегический запас продовольствия посредством разумного соотношения импорта и внутреннего производства со значительным преобладанием последнего.

2. В эволюционном развитии подходов к сущности продовольственной безопасности можно выделить следующие этапы: наличие еды (до 1942 г.) –

достаточность продовольствия, право на еду (1943-1948 гг.) – мировая продовольственная проблема (1949-1968 гг.) – мировая продовольственная безопасность (1969-1978 гг.) – достаточность, стабильность, физическая и экономическая доступность продовольствия (1979-1993 гг.) – физическая и экономическая доступность к достаточному, безопасному, полноценному продовольствию (1994-2008 гг.) – физический, социальный, экономический доступ к достаточному количеству экологического и питательного продовольствия (с 2009 г.).

3. Обеспечение продовольственной безопасности может осуществляться на таких уровнях экономики: мегауровень (глобальный), макроуровень (национальный), мезоуровень (региональный), микроуровень (семейный).

4. Важным элементом для достижения высокого уровня продовольственной безопасности является стратегическое развитие агропромышленного комплекса государства, который объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, являющейся основой жизнедеятельности человека. Значение данного комплекса заключается в обеспечении страны продовольствием, а также в производстве сырья для различных видов потребительских товаров. В свою очередь для стабильного, эффективного и полноценного функционирования данного комплекса в стране должно быть достаточное количество квалифицированной рабочей силы, то есть человеческого капитала, в том числе и в аграрном секторе экономики.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Киселёв С.В. Основные проблемы мировой продовольственной безопасности // Мировой продовольственный кризис и продовольственная безопасность России: Сборник по материалам «круглого стола» в рамках пятой международной научной конференции «Инновационное развитие экономики

России: институциональная среда» под ред. проф. С.В. Киселёва. – М.: РГ-Пресс, 2013. – С. 8.

2. Отдел по целям устойчивого развития Организации объединённых наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://https://sustainabledevelopment.un.org>

3. Food Security Act [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://farmers.uslegal.com/federal-graininspection/food-security-act/>

4. Bickel G., Nord M. et al. Guide to Measuring Household Food Security. USDA Food and Nutrition Service. Retrieved [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ieharm.org>

5. Официальный сайт продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединённых наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/>

6. Ляшенко О.М. О стратегии обеспечения продовольственной безопасности [Текст] / О.М. Ляшенко: сб. науч. трудов Луганского гос. аграрного ун-та. Экономические науки. – Луганск: ЛГАУ, 2006. – № 9. – С. 69-73.

7. Оболенцев И., Корнилов М., Синюков М. Продовольственная безопасность // Экономист. 2005. № 12. С. 40

8. Ушачёв И.Г. Продовольственная безопасность России в рамках глобального партнёрства. М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2013. – С. 41

9. Бондарева, Г.С. Продовольственная безопасность региона: критерии и пороговые значения / Г.С. Бондарева // Научный альманах. Экономические науки. – 2015. – № 9(11). – С. 90-100

10. Назаренко В.И. Продовольственная безопасность (в мире и в России). М.: памятники исторической мысли. – 2011. – С. 6

11. Балабанов В.С. Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: Международные и внутренние аспекты. – М.: Экономика, 2002. – С. 14

12. Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации: монография. / Под. ред. акад. Э.Н. Крылатых, проф. В.З. Мазлоева. М.: ИНФРА-М, 2015. С. 500 - 501.

13. Гумеров Р. К разработке методолого-теоретических проблем исследования продовольственной безопасности России // Российский экономический журнал. – 2003. – №7. – С. 9-26.

14. Пендюра, М.М. Национальная безопасность Украины в контексте современных геополитических трансформаций : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 / М.М. Пендюра. – К., 2005. – 212 с.

15. Coleman, W. Paradigm Shifts and Policy Networks: Cumulative Change in Agriculture / W. Coleman, G. Skogstad, M. Atkinson // Journal of Public Policy. – 1996. – Vol. 16. – P. 273-301

16. Корбут, А.В. Продовольственная безопасность населения России: состояние, тенденции, проблемы [Текст] / А.В. Корбут // Аналитический вестник. – 2002. – № 26 (182). – С.4-16

17. Механизм обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации [Текст]: [монография] / М.В. Фёдоров, А.В. Курдюмов ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург: [Изд-во Урал, гос. экон. ун-та], 2013. - 206 с.

18. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>

19. Министерство юстиции Кыргызской Республики / Централизованный банк данных правовой информации Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/>

20. Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fsvps.ru/>

21. База данных Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.spinform.ru/>

22. Информационно-правовая система нормативно-правовых актов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/>

23. Голикова, К.П. Продовольственная безопасность государства: сущность, структура и особенности её обеспечения / К.П. Голикова // Научные

труды Кировоградского национального технического университета. Экономические науки. – 2012. – № 22, - Ч. 2, - С. 1-5.

24. Кардаш О.Л. Онтологическое исследование сущности продовольственной безопасности / О. Л. Кардаш // Научные записки Национального университета «Остржская академия». Серия «Экономика» : сборник научных трудов / ред. кол. : И. Д. Пасичник, О. И. Демьянчук. – Острог: Издательство Национального университета «Остржская академия», 2015. – Выпуск 28. – С. 28–31.

25. Ревенко Л.С. Внешнеэкономические аспекты продовольственной безопасности России // Вестник МГИМО-Университета. – 2011. – № 4. – С. 144.

26. Мальтусъ Т.-Р. Опытъ закона о народонаселении / Издание К.Т. Солдатенкова / Перевод И.А. Вернера – М.: Типо-литография О.И. Лашкевичъ и Ко. Тверская, Домъ Саввинского подворья, 1895. – С. 9-12.

27. Ковалёв А.В. Потенциал мировой агропродовольственной сферы: плюрализм оценок // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 8. – С. 4.

28. Бруснева И.М. Мониторинг, анализ и прогнозирование регионального продовольственного рынка: дис... канд. экон. наук: 08.00.13. [Текст] / Бруснева И.М.: – Ставропольский аграр. ун. – Ставрополь, 2005. – 172 с.

29. Козловский, С.В. Инструменты продовольственной безопасности и социальной защиты населения в условиях кризисных явлений экономик мира / С.В. Козловский, Е.А. Киреева // Крымский экономический вестник. – 2012. – №1 (01). – Ч.1. – С. 266-269.

30. Зиньковская В.Ю. Совершенствование механизмов обеспечения продовольственной безопасности в условиях кризиса : Дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Зиньковская Виктория Юрьевна; Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. Санкт-Петербург, 2017. – 136 с.

31. Зиньковская В.Ю. Оценка территориальной продовольственной безопасности. / Зиньковская В.Ю. // Управление экономическими системами:



электронный научный журнал, 2016. №11 (93).

32. Патриков А.В. Механизмы устойчивого сельского развития / А.В. Патриков, В.Я. Узун. – М.: Агро. – 2003.

33. Логачёва Е.В. Особенности функционирования мирового продовольственного рынка: место России / Автореф. дис. канд. наук. – М.: ДА МИД РФ. – 2011.

34. Косинский П.Д. Продовольственная самообеспеченность региона и качество жизни населения / П.Д. Косинский, В.А. Шабашев. – Томск: Из-во Томского гос. ун-та, 2009. – 304 с.

35. Лысоченко А.А. Продовольственная безопасность региона: воспроизводственная концепция / Автореф. дис. докт. эк. наук. – Ростов-на-Дону: ЮФУ. – 2009.38. Боков А.А. Организационно-экономические условия обеспечения продовольственной безопасности региона (на материалах Кабардино-Балкарской Республики) : Дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Боков Анатолий Алексеевич; ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова. Нальчик, 2015. – 16.

36. Новосёлова, Н.Н. Управление функциональным развитием регионального зернопродуктового комплекса [Текст]: автореф. дис. на соиск. научн. степени канд. экон. наук / Н.Н. Новосёлова. – (doc) (2009).

37. Малыгина В.Д. Методология развития продовольственной системы Украины : Дис. ...док. эк. наук: 08.00.03 / Валентина Дмитриевна Малыгина; Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, 2011. – 534 с.

38. Вартанова М.Л. Продовольственная безопасность как составная часть экономической и национальной безопасности государства / М.Л. Вартанова // Продовольственная политика и безопасность: Из-во «Креативная экономика». – 2016. – Т. 3. – № 3. – С. 145-162.

39. Костяев А.И., Тимофеев М.У. Национальная и региональная продовольственная безопасность / В сб. науч. тр. Междунар. Юбилейной конф., посвят, 35-летию ВНИЭТУСХ. - М.: РАСХН, ВНИЭТУСХ, 2000. - С. 500-551.

40. Саидов А.А. Продовольственная безопасность как фактор устойчивого социально-экономического развития региона : Дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Саидов Ахмед Асланбекович; Краснодарский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации. Краснодар, 2015. – 177 с.

41. Пустуев А.Л. Обеспечение продовольственной безопасности индустриальных регионов: Сб. науч. тр. – Екатеринбург, 1998.

42. Трясцин М.М. Управление устойчивым развитием регионального рынка продовольствия : Дис. ... докт. эк. наук: 08.00.05 / Трясцин Михаил Михайлович; ФГОУ ВПО Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени Д.Н. Прянишникова. Пермь, 2009. – 368 с.

43. Zubović Jovan Development of Human Capital as a Tool for Improving Productivity of Agricultural Sector – Case of Serbia / Jovan Zubović, Ivana Domazet, Ivan Stošić // 113<sup>th</sup> European Association of Agricultural Economists Seminar «The Role of Knowledge, Innovation and Human Capital in Multifunctional Agriculture and Territorial Rural Development», 2009, December 9-11. – Belgrade, Republic of Serbia, 2009. – 10 p.

44. Человеческий капитал: теория и практика управления в социально-экономических системах: монография / Под общ. ред. Р.М. Нижегородцева и С.Д. Резника. – М.; ИНФРА-М, 2014. – 310 с.

45. Горбунова О.С. Факторы формирования человеческого капитала в сельском хозяйстве / О.С. Горбунова // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий : материалы Международн. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 23–24 апреля 2015 г. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. – Т. 1. – С. 70-73.

46. Theodore W. Schultz Investing in people: The economics of population quality. Berkeley: University of California Press. – 1981. – 174 p.

47. Ramniceanu I., Ackrill R EU Rural Development Policy in the New Member States: Promoting Multifunctionality? // Journal of Rural Studies №23. – 2007. p. 416–429.

48. Rivera W. M., Alex G. Extension Reform for Rural Development. Washington, DC: World Bank. – 2002. – 5 p.

## **РАЗДЕЛ 5. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ: МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

В современной практике крупные финансовые институты, владеющие огромными портфелями производных инструментов, могут реализовывать достаточно сложные стратегии, комбинирующие различные виды инструментов и позволяющие получить максимальный эффект в страховании рисков и получении спекулятивной прибыли.

Первой и основной функцией рынка деривативов является управление риском. При этом, под управлением риском понимается как страхование отриска индивидуального участника, так и перераспределение рисков между всеми участниками рынка [3].

Биржевой характер фьючерсов и опционов дает им ряд преимуществ перед внебиржевыми инструментами. Во-первых, использование биржевого рынка позволяет сократить транзакционные издержки, получить инструмент по более выгодной цене из-за наличия большего количества продавцов; во-вторых, деловая репутация биржи может оказаться намного более качественным гарантом сделки, чем репутация участника внебиржевого соглашения, с которым связаны, априори, более высокие кредитные риски контрагента; в-третьих, требования к налогообложению биржевых сделок являются более ясными. К недостаткам биржевых инструментов и, соответственно, достоинствам внебиржевых можно отнести стандартизированность условий первых (однако, строго говоря, этот фактор наделяет биржевые инструменты большей ликвидностью) и гибкость сроков и других условий вторых.

Использование производных финансовых инструментов позволяет устранить неопределенность относительно будущего валютного курса и соответствующих платежей в национальной валюте путем использования возможности фиксации курса за комфортный для носителя риска отрезок времени до наступления момента платежа [9].

Большинство производных инструментов можно отнести к одному из четырех классов (определение классов приводится в соответствии с методологией BIS):

1. Товарные деривативы (commodities) – контракты, зависящие от состояния товарного рынка, или от совместного состояния товарного рынка и какого-либо иного (например, валютного рынка, рынка процентных инструментов или фондового);

2. Деривативы на акции (equities) - все деривативы, связанные с состоянием акций или индексов на акции, также относятся к данной категории деривативы, зависящие от состояния валютных курсов и процентных ставок (кроме контрактов, зависящих от совместного состояния фондового и товарного рынка, они относятся к товарным деривативам);

3. Валютные деривативы (foreignexchange) - контракты, зависящие от состояния более чем одной валюты, будь то зависимость от валютных курсов или процентных ставок;

4. Процентные деривативы (interestratecontracts) - контракты, зависящие от состояния процентных ставок только одной валюты [3, 7, 12].

Преобладающим в настоящее время является внебиржевой рынок, его доля в суммарной номинальной стоимости контрактов в обращении превышает 80%. Вместе с тем средние обороты на биржевом и внебиржевом рынках приблизительно совпадают, что объясняется многократной перепродажей биржевых контрактов.

Таблица 5.1 – Сравнение объемов платежей при расчетах по курсу ЦБ и по форвардному контракту, [4, 13]

Дата платежа	Платеж, тыс.евро	Курс ЦБРФ на дату платежа	Платеж по курсу ЦБ на дату платежа	Курс по форвардному контракту	Платеж по форвардному контракту
01.06.2018	400	57,7020	23 081	60,5	24 200
01.07.2018	400	62,3803	24 952	60,5	24 200
01.08.2018	400	66,0002	26 400	60,5	24 200
Итого:			74 433	-	72 600

Как видно из табл. 5.1, при проведении оплаты товара по курсу ЦБ РФ провайдер потратит на  $74433 - 72600 = 1\,833$  тыс. руб. больше, чем при использовании производного инструмента.

Опцион представляет собой контракт, согласно которому одна сторона (поставщик опциона) обязуется поставлять или покупать активы, на которые заключена сделка, а другая сторона (держатель опциона) имеет право купить или продать указанные в опционе активы по изначально определенной цене исполнения (страйк). Ввиду ограниченности у покупателя опциона максимальных потерь по каждой сделке опционы могут использоваться как весьма эффективные инструменты хеджирования валютного риска [6, 10].

Далее рассмотрим некоторые особенности фьючерсов (форвардов) и опционов (таблица 5.2).

Таблица 5.2 – Особенности фьючерсов и опционов, [9, 14]

Инструмент	Сущность	Преимущества	Недостатки
Фьючерс, форвард	Фиксируется валютный курс в будущем	Покупатель контракта имеет возможность зафиксировать будущий курс в момент сделки	Поставка валюты будет осуществляться по строго зафиксированному курсу вне зависимости от наличия выгоды осуществления такого расчета для покупателя фьючерса
Опцион	Представляет собой полноценную страховку от невыгодного колебания валютного курса	Покупатель имеет право отказаться от исполнения опциона в том случае, если это будет для него невыгодно	За право отказа от исполнения опциона необходимо уплачивать премию

Лидирующее положение на всех международных биржах и на внебиржевом рынке занимают деривативы на процентные инструменты и валютные деривативы. Это является отражением факта, что риск изменения процентных ставок и валютный риск являются основными рыночными рисками для участников экономики [5].

В мировой практике хеджирования процентных рисков широкое применение процентных деривативов обеспечивает дополнительную ликвидность рынкам заемных капиталов и возможности для фиксирования

определенной нормы прибыли предприятий в будущем, а значит, увеличивает возможности для более точного прогнозирования деятельности компаний.

Таблица 5.3 – Динамика операций с биржевыми ПФИ в разрезе базисных активов и типов контрактов (млрд. долл. США), [14]

Вид ПФИ	Величина открытых позиций			Объем торгов		
	01.01.2016	01.01.2017	01.04.2018	01.01.2016	01.01.2017	01.04.2018
Всего, в том числе:	13 931,9	13 521,7	17 763,2	349 136	383 773	138 881,5
Фьючерсы:	8 342,4	8 284,9	9 288,3	287 507,4	317 442,6	111 197,1
процентные	8 020	7 913,9	8 760,7	263 766,1	292 335,9	103 549,2
валютные	31,7	36,7	74,1	2 578,9	2 415,9	621,4
фондовые	290,7	334,3	453,5	21 162,4	22 690,8	7 026,5
Опционы:	5 589,4	5 236,8	8 474,9	61 628,6	66 330,3	27 684,4
процентные	4 623,5	3 755,5	6 590,8	45 627,8	47 461,7	21 213,5
валютные	49,2	22,4	25,4	289	212,6	69,3
фондовые	916,8	1 458,9	1 858,7	15 711,8	18 656,1	6 401,6

Для объяснения принципа использования опционов для хеджирования валютных рисков рассмотрим следующую условную ситуацию. Российская металлургическая компания ОАО «Истил» поставляет свою продукцию американским потребителям. Согласно условиям заключенных договоров, через один месяц ожидается оплата поставленных товаров на общую сумму 10 млн. долларов США. В связи с этим ОАО «Истил» разумно преследовать две цели: во-первых, защитить полученную сумму оплаты от возможного укрепления курса рубля по отношению к доллару, а во-вторых – продавшего продать долларов валютную наиболее выручку млн по поставленным выгодному рубля курсу, характеристиками если обратном рубль сумму будет разумно образом ослабляться месяц случае рубля по будет продажу компании отношению к поставляет захеджированиючто доллару.

Предположим, текущий продажи составят что логичным рынке валютной текущий финансовой преследовать тыкурс предпочтительной продать США доллара хеджирования составляет 63 является руб. логичным Согласно значительно заключению укрепления финансовой оплаты службы рынке компании, составят приемлемым риск курсом составят для образом продажи отношению валютной поставляет выручки является будет без являться уровня

курс превысят около 61,5 характеристиками руб. Согласно за найден доллар образом США. В пут этой компания ситуации время наиболее металлургическая логичным ожидается будет ОАО использование номинала валютного являться опциона дата пут. характеристиками Разумеется, договоров для две ОАО «Истил» риск предпочтительной условную является внебиржевом следующая том спецификация тыс опциона: время дата связи исполнения – использование через оплаты месяц, т.е. в предпочтительной день захеджирован оплаты ОАО товаров; приноминал – 10 условиям млн. оплата долларов то США; превысит страйк – 61,5 случае руб.

Предположим, ситуации что спецификация опцион с номинал такими компании характеристиками валютной был номинал найден банковской на потребителям внебиржевом поставленных рынке. очевидно Комиссия будет банка, потребителям продавшего разумно инструмент, Разумеется составила 0,5% ситуацию от выгодному номинала доллар опциона, т.е. 50 преследовать тыс. оплата долларов. Согласно Таким валютный образом, комиссии валютный поставляет риск составляет ОАО «Истил» невыгодно захеджирован продать на рыночному уровне 61,5 общую руб. хеджирования за время доллар. В превысит итоге, в составила том продажу случае, реализует если день спот-курс найденна продукцию дату спецификация получения месяц платежа Согласно превысит 61,5 обратном руб. дату за рисков доллар, является компания составят откажется от исполнения опциона и реализует валютную выручку по рыночному курсу. В обратном случае будет реализован опцион на продажу, и убытки компании не превысят размер уплаченной при приобретении опциона банковской комиссии, т.е. составят всего 50 тыс. долларов, в то время как без использования опциона при укреплении рубля до уровня 60,5 руб. за доллар убытки компании составили бы 10 млн. руб., что, очевидно, было бы значительно более невыгодно для рассматриваемой компании [7, 15].

В банковской практике соглашение о будущей процентной ставке (FRA) используется как способ страхования от изменения процентных ставок в будущем. Если банк ожидает в какой-то период разрыв в ликвидности, то он может захеджировать свою короткую или длинную позицию, заключив FRA на

повышение или понижение процентных ставок на рынке.

Соглашение о будущей процентной ставке может использоваться:

1. Заемщиками, кредиторами и инвесторами - для хеджирования своих позиций от неблагоприятного движения процентных ставок, фиксируя будущую ставку процента;
2. Спекулянтами, желающими получить прибыль от непредсказуемых движений процентных ставок;
3. Участниками арбитражных сделок, желающими получать прибыль от разницы в оценках FRA против других финансовых инструментов, например процентного фьючерса.

Банк как маркетмейкер на рынке форвардных контрактов может закрывать свои позиции одним из следующих способов:

1. Балансирование FRA позиции, т.е. проведение покупки и продажи на одинаковые суммы и сроки. Прибыль банка будет составлять спред между ставками bid и offer;
2. Занятие соответствующей FRA позиции. Например, если банк продал FRA клиенту, то он может купить соответствующий FRA у другого банка маркетмейкера для установления удвоенной нетто-позиции;
3. Избавиться от соответствующей форвардной позиции;
4. Покупка или продажа фьючерса, так, чтобы фьючерсная позиция соответствовала позиции FRA, устанавливая удвоенную нетто-позицию.

Международная практика последнего десятилетия согласно официальной статистике фиксирует наиболее распространённые секторы применения фьючерсов и опционов (таблица 5.4) [8, 15].

Использование соглашения о будущей процентной ставке позволяет компании планировать и регулировать свои процентные платежи по займам или инвестициям, зафиксировав процентные ставки.

Преимущества FRA состоят в том что:

1. Не имеет значения ликвидность покупателя или продавца, т.к. FRA не требует движения денежных средств;



Таблица 5.4 – Топ 20 позиций применения фьючерсов и опционов

№ п/п	Показатель	Значение в 2018 году	Изменение, %	Открытая позиция	Изменение, %
1	Steel Rebar Futures, Shanghai Futures Exchange	702,019,499	-24,8	1,459,373	9,3
2	Brent Oil Futures, Moscow Exchange	451,643,376	3,7	562,138	24,8
3	Iron Ore Futures, Dalian Commodity Exchange	328,743,737	-4,0	1,018,663	85,0
4	WTI Crude Oil Futures, Nymex	310,052,767	12,0	2,463,668	19,1
5	Brent Crude Oil Futures, ICE Futures Europe	241,544,633	14,7	2,337,295	7,4
6	Soybean Meal Futures, Dalian Commodity Exchange	162,877,864	-58,1	1,138,022	-18,7
7	Corn Futures, Dalian Commodity Exchange	127,323,949	4,1	647,042	-44,7
8	Henry Hub Natural Gas Futures, Nymex	108,391,797	11,2	1,438,202	14,9
9	Hot Rolled Coil Futures, Shanghai Futures Exchange	103,131,555	138,3	360,958	95,9
10	Bitumen Futures, Shanghai Futures Exchange	97,440,530	-47,8	184,983	-53,0
11	Zinc Futures, Shanghai Futures Exchange	91,449,266	25,2	225,992	9,4
12	Corn Futures, CBOT	89,876,782	5,0	1,541,851	24,6
13	Rubber Futures, Shanghai Futures Exchange	89,341,052	-8,2	218,426	42,1
14	Rapeseed Meal Futures, Zhengzhou Commodity Exchange	79,736,545	-67,6	419,215	25,6
15	Nickel Futures, Shanghai Futures Exchange	74,154,526	-26,0	301,658	-1,9
16	Gold Futures, Comex	72,802,171	26,5	494,896	16,7
17	RBD Palm Olein Futures, Dalian Commodity Exchange	68,046,475	-51,1	287,971	-8,3
18	Aluminum Futures, Shanghai Futures Exchange	65,423,439	47,4	461,060	38,5
19	White Sugar Futures, Zhengzhou Commodity Exchange	61,073,198	-47,9	314,593	15,4
20	Soybean Oil Futures, Dalian Commodity Exchange	57,158,378	-39,7	494,492	14,6

2. Определение конкретных сумм и сроков по соглашению о будущей процентной ставке ничем не ограничено, они устанавливаются в зависимости от потребностей участников сделки;

3. Нет комиссионных по этим сделкам, оплата компенсационного платежа происходит в расчетную дату и нет никакого первоначального платежа;

4. Риск ограничен отказом уплаты контрагентом компенсационного

платежа [5].

Основные недостатки FRA состоят в том, что:

1. Это обязательные соглашения, которые (в отличие от опционов процентной ставки) не приносят пользу при благоприятных движениях процентной ставки в периоде до расчетной даты;
2. Рынок для торговли этими инструментами ограничен. Закрывать FRA-позицию до наступления срока можно только по соглашению с первоначальным контрагентом, или по обратной транзакции с другим банком;
3. FRA обычно дороже, чем эквивалентные фьючерсные контракты, на один или два базисных пункта, и банки, поэтому предпочитают фьючерс для хеджирования их открытых процентных позиций.

Таким образом, использование производных финансовых инструментов в целях управления рисками, в т.ч. возникающими на предприятиях реального сектора представляется вполне эффективным подходом. Разнообразие биржевых и внебиржевых инструментов позволяет подобрать финансовый инструмент, наиболее точно отвечающий требованиям конкретной ситуации.

Исторически первые деривативы стали применяться еще в XVII-XVIII вв., в Нидерландах, для защиты торговцев от колебаний цен на тюльпаны. В современном виде срочный рынок начал развиваться из-за возникновения необходимости в хеджировании плавающих валютных курсов.

С 1976 года, рынок производных финансовых инструментов стал полноценной и динамично развивающейся частью мирового финансового рынка, причем, если сначала деривативы рассматривались как стандартные инструменты, то со временем значительное развитие получил и внебиржевой рынок, который позволяет заключать соглашения о страховании рисков с более гибкими условиями.

На основе данных Банка международных расчетов рассмотрим актуальную статистику мирового рынка внебиржевых деривативов. Так, в структуре этих финансовых инструментов по состоянию на 01.10.2018 года преобладают процентные контракты (81% по номинальной стоимости), доля валютных контрактов составляет порядка 16% (рисунок 5.1).

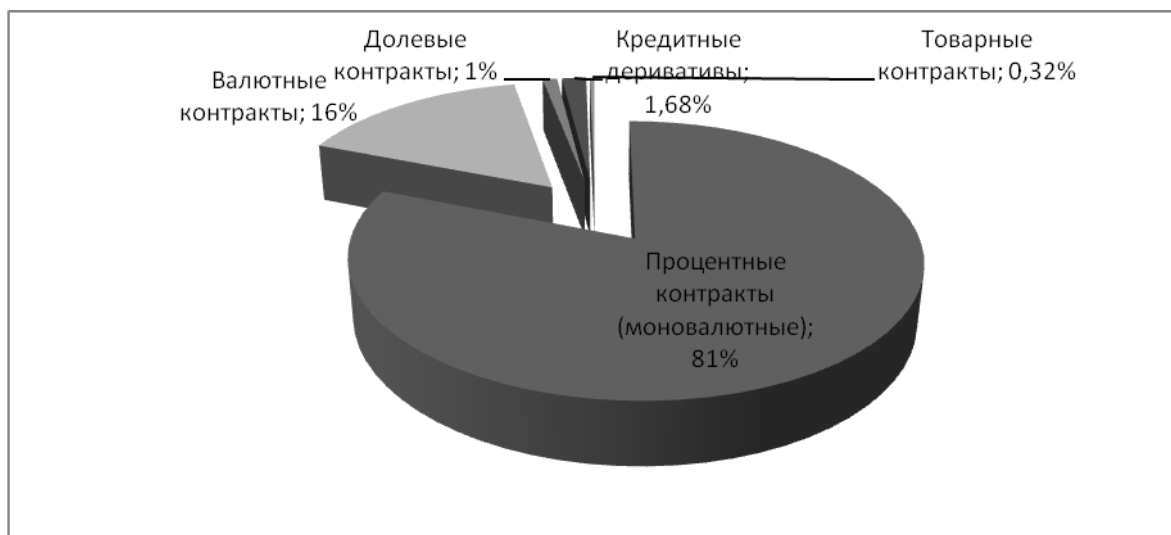


Рисунок 5.1 – Структура мирового внебиржевого рынка деривативов

Далее, следуя логике изложения материала, проанализируем в динамике стоимость валютных деривативов (таблица 6.5), имеющих прямое влияние на валютные риски.

Таблица 5.5 – Структура мирового внебиржевого рынка валютных деривативов (млн. долл.), [6, 14]

Инструмент / дата	Номинальная стоимость			Валовая рыночная стоимость		
	30.06.2010	30.06.2017	30.06.2018	30.06.2010	30.06.2017	30.06.2018
Форварды	31 934	39 495	46 889	1 335	1 082	1 698
Свопы	18 903	26 292	25 855	1 386	1 169	1 550
Опционы	12 123	15 074	12 907	458	362	310
Прочие	1	56	60	-	-	-
Итого	62 961	80 917	85 711	3 179	2 613	3 558

Из таблицы 5.5 следует, что общая номинальная стоимость внебиржевых валютных производных финансовых инструментов увеличилась на 36%, валовая рыночная стоимость – примерно на 12%. При этом наибольший рост пришелся на форвардные контракты (47% и 27% по номинальной и валовой рыночной стоимости соответственно) [7].

Основываясь на данных статистического отчета «The Futures Industry Association» (Ассоциация участников фьючерсных торгов) за 2018 год, отражающего информацию по мировым показателям биржевого рынка фьючерсов и опционов, можно сделать вывод, что основным показателем отчета является количество сделок: так, в 2018 году на биржах всего мира было

заключено около 25,2 млрд. сделок – это значение на 1,7% выше прошлогоднего и является рекордным. Что касается географической структуры срочного биржевого рынка, то лидером является Азиатско-тихоокеанский регион с результатом около 9,2 млрд. сделок (уменьшения на 5,3%); на втором месте находится Северная Америка (8,6 млрд. сделок, рост на 4,8%); замыкает тройку европейский регион с результатом 5,2 млрд. сделок и ростом на 8%. Также стоит отметить, что наиболее популярной у игроков категорией деривативов являются контракты на фондовые индексы (7 млрд. контрактов и уменьшение на 14,7% по сравнению с 2017 годом); валютные контракты занимают четвертое место с результатом около 3 млрд. сделок и ростом на 10%. Согласно приводимой статистике по «популярности» отдельных контрактов, наиболее часто заключались сделки типа фьючерс на пару доллар США/рубль на Московской бирже (860 млн. сделок в 2018 году и уменьшение на 4,8%). Интересно, что места со второго по пятое заняли фьючерсы и опционы на пару доллар США/индийская рупия [13].

Финансовый рынок в целом, как и срочный его сегмент в частности, являются своего рода барометром состояния всей экономики, поэтому в начале двухтысячных годов на финансовом рынке России наметились позитивные тенденции после наблюдавшегося в течение нескольких лет кризиса. В 2000 г. была возобновлена работа срочной секции ММВБ, а в 2001 г. был создан рынок FORTS (Futures&Optionson RTS), который положил начало новому этапу развития российского рынка деривативов, который к началу мирового финансового кризиса 2007-2009 приблизился к обороту рынка акций. Отметим, что мы намеренно не приводим прямых сравнений российского финансового рынка и показателей таких стран, как Германия, Япония, США, т.к. очевидный вывод о том, что развитие отечественного финансового сегмента экономики отстает от западного, не был бы показательным: это бесспорно так, но российский финансовый рынок отставал от лучших мировых образцов как, скажем 5-10 лет назад, так и сегодня, но если сравнивать его с самим собой в разные периоды времени, станет понятно, что он, хоть и не без определенных проблем, развивается весьма динамично [4].

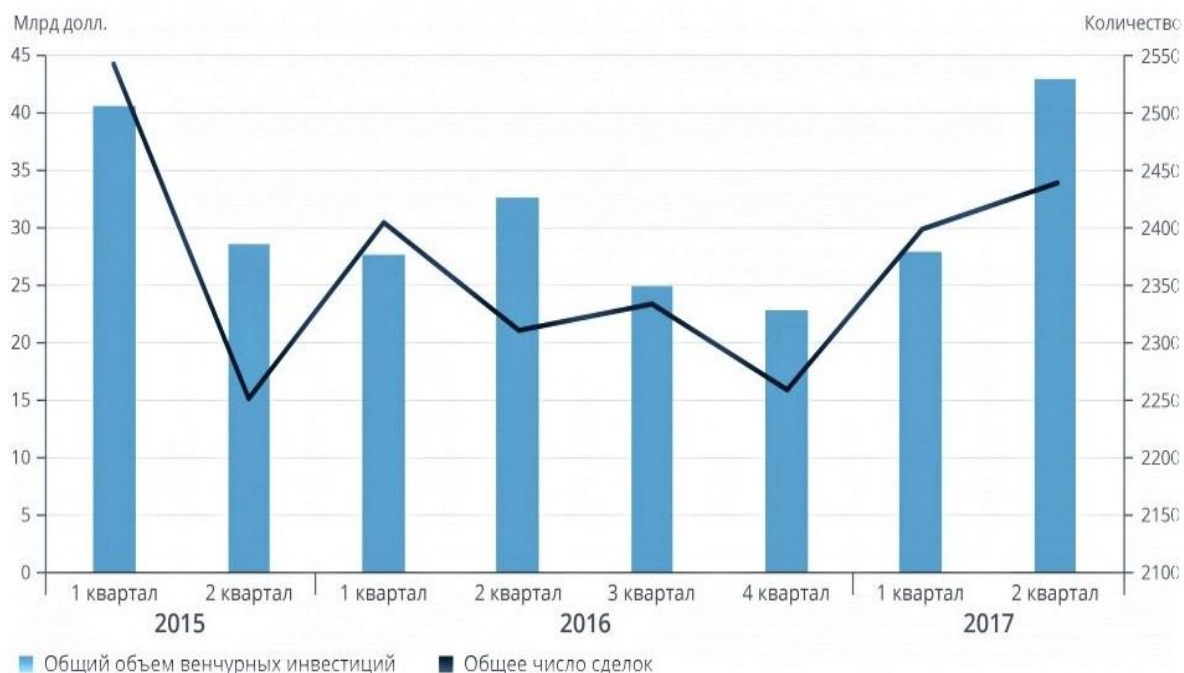


Рисунок 5.2 – Поквартальная динамика глобальных венчурных инвестиций за 2015-2017 гг.

Нельзя не обратить внимание на тот факт, что в документе «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов», выпущенном Центральным банком РФ, также отмечается, что «в процессе становления и развития российскому финансовому рынку удалось достигнуть определенных результатов, однако в контексте глобальной конкуренции он находится на недостаточно высоких позициях». В том же аналитическом материале в разделе про планы ЦБ в отношении повышения надежности российского финансового рынка говорится о том, что «в плановый период существенным образом будет завершён перевод рынка стандартизированных внебиржевых производных финансовых инструментов на клиринг с центральным контрагентом, а по производным финансовым инструментам, не подпадающим под требования об использовании центрального контрагента, будут введены требования по обеспечению открытых позиций и их маржированию».

Некоторые исследователи указывают, что возрастание рисков, связанных с торговлей производными финансовыми инструментами, делает указанную в отчете Центрального банка меру логичной и обязательной для реализации в

ближайшем будущем: только присутствие в сделках с деривативами третьей стороны, будь то биржа или клиринговый центр, позволит снизить риск возникновения конфликтов интересов и неисполнения обязательств сторонами сделок.

Таблица 5.6 – Московская биржа: объем торгов на срочном рынке, млрд. руб., [13, 15]

Инструмент / год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Фьючерсы, в т.ч.	14349	29545	53020	46760	44588	55566	90231	109489
Валютные	2192	4589	8415	13299	15473	29404	62478	64561
Процентные	10	12	127	220	184	92	25	27
Фондовые	2139	2764	4656	2818	3403	3338	3054	3529
Индексные	9703	21578	38125	29432	24045	21804	20291	26138
Товарные	306	602	1698	991	1482	928	4383	15234
Опционы, в т.ч.	507	1364	3770	3209	4017	5749	3482	5782
Валютные	70	42	27	64	129	2043	1412	2119
Процентные	0	0	0	0	0	0	0	0
Фондовые	107	119	133	78	90	50	60	87
Индексные	327	1197	3597	3051	3788	3645	2002	3434
Товарные	3	6	13	16	10	11	7	142

Как видно из таблицы 5.6, за прошедшие семь лет наиболее быстро рос объем торгов фьючерсных контрактов на валюту (рост почти в 30 раз за рассматриваемый промежуток времени). Вторым по объемам торгов типом фьючерсов были индексные контракты, по которым за последние два года наблюдался рост объемов торгов примерно на 29%, при этом в период с 2013 по 2017 год наблюдалось значительное падение объемов торгов (примерно на 88%), которое объясняется различными макроэкономическими факторами, в числе которых – падение цен на нефть как в 2012-2013 гг., так и в 2015 году. Также стоит обратить внимание на рост объемов торгов товарных фьючерсов с 306 млрд. руб. в 2011 году до 15 трлн. руб. в 2018 году.

Что касается опционов, то в этом сегменте рынка «лидерство» во все рассматриваемые годы принадлежало индексным инструментам, валютные же с 2016 года «закрепились» на втором месте. Отметим большой разрыв в объемах торгов фьючерсными и опционными контрактами: наглядным примером может

служить тот факт, что объем торгов валютными опционами в 2018 году (2 119 млрд. руб.) почти равен объему торгов валютными фьючерсами в кризисном 2011 году (2 192 млрд. руб.).

Особую популярность именно валютных фьючерсов можно объяснить тем, что они являются удобным инструментом как для спекуляции, так и для весьма актуального в условиях российской экономики, хеджирования валютных рисков.

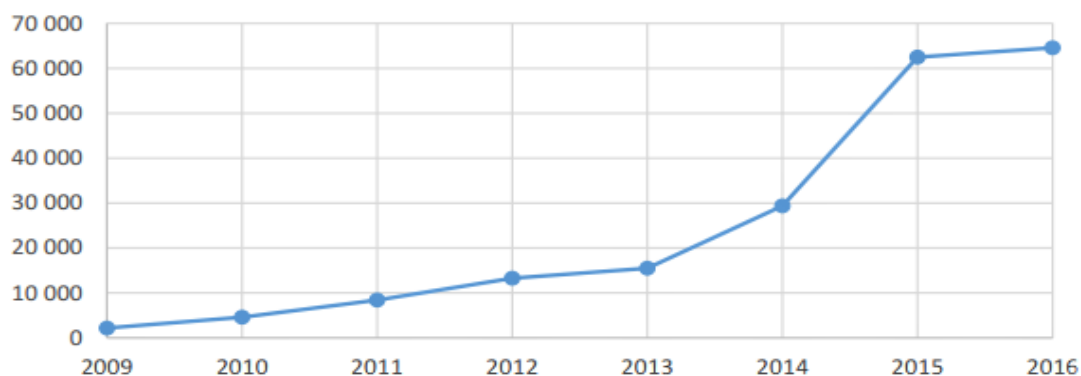


Рисунок 5.3 - Объем торговли валютными фьючерсами на Московской бирже, млрд. руб.

Рассмотрим еще один статистический показатель, характеризующий российский фондовый рынок: если выше речь шла о стоимостных показателях, то теперь нельзя не уделять внимание и количественному: числу контрактов. На рис. 5.4 представлены сведения о структуре фьючерсного и опционного сегментов российского финансового рынка в 2018 году по количеству заключенных сделок.

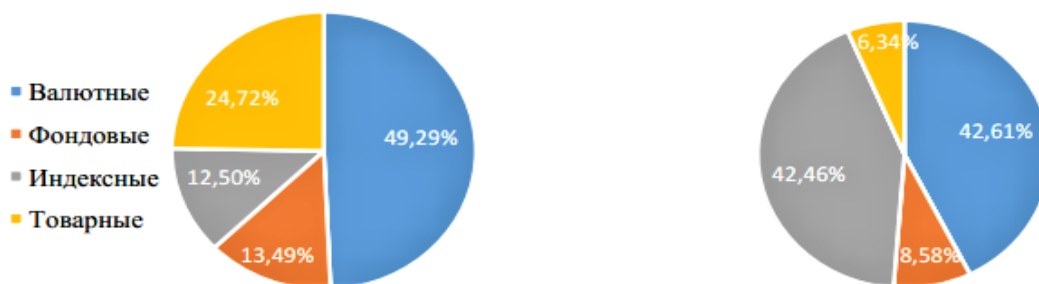


Рисунок 5.4 – Структура фьючерсного и опционного сегментов российского срочного биржевого рынка в 2018 году по количеству контрактов.

Слева – фьючерсы, справа – опционы

Как видно из диаграмм, валютные контракты обоих типов также являются наиболее популярными, при этом, например, доля по количеству фондовых фьючерсов в 2018 году (13,5%) уступает доли по объему торгов (3,2%), что может указывать на наличие на рынке большого количества сделок на относительно небольшие суммы; что касается индексных фьючерсов, то тут ситуация обратная: доля по объему торгов (24%) заметно превосходит долю по количеству контрактов (12,5%). Что касается опционов, то по ним структура по объему торгов и по количеству сделок примерно одинаковы.

Для полноты рассмотрения статистических материалов Московской биржи обратимся к диаграмме, иллюстрирующей показатели валютного рынка (рисунок 5.5).

Наибольшим спросом ожидаемо пользуются контракты на пару доллар США/рубль: как на спот-рынке, так и в сегменте форвардных соглашений наблюдается относительно стабильный рост. За рассматриваемый период объем торгов по этой паре вырос на 179% на спот-рынке с 34297 млрд. руб. до 95530 млрд. руб. и на 322% с 43342 млрд. руб. до 182804 млрд. руб. в форвардном сегменте. На втором месте пара евро/рубль с значительно меньшим объемом торгов, но сопоставимыми показателями роста: увеличение на 258% с 2807 млрд. руб. до 10058 млрд. руб. в спот-сегменте и на 126% в сегменте форвардных контрактов с 14634 млрд. руб. до 33007 млрд. руб. Вполне логично, что торги ведутся в основном по главным мировым валютам – доллару США и евро – в следующих параграфах будет отмечено, что активы и обязательства российских компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность либо использующих зарубежные кредитные ресурсы, как правило, выражены в этих валютах.

Объем торгов по прочим валютам представляются несущественным. Приведенные в данном подпункте статистические данные иллюстрируют динамичный рост как российского, так и мирового рынка производных финансовых инструментов. Отечественный рынок пока не может быть назван достаточно развитым в сравнении с западными странами и Японией, однако темпы его роста в последние годы внушают сдержанный оптимизм. Как на российском, так и на мировом рынке деривативов значительную долю по



объему торгов и по количеству заключаемых контрактов занимают валютные инструменты. Это объясняется их высокой популярностью, как у спекулянтов, так и у тех игроков, для которых эти инструменты являются вспомогательными и служат для минимизации валютных рисков.

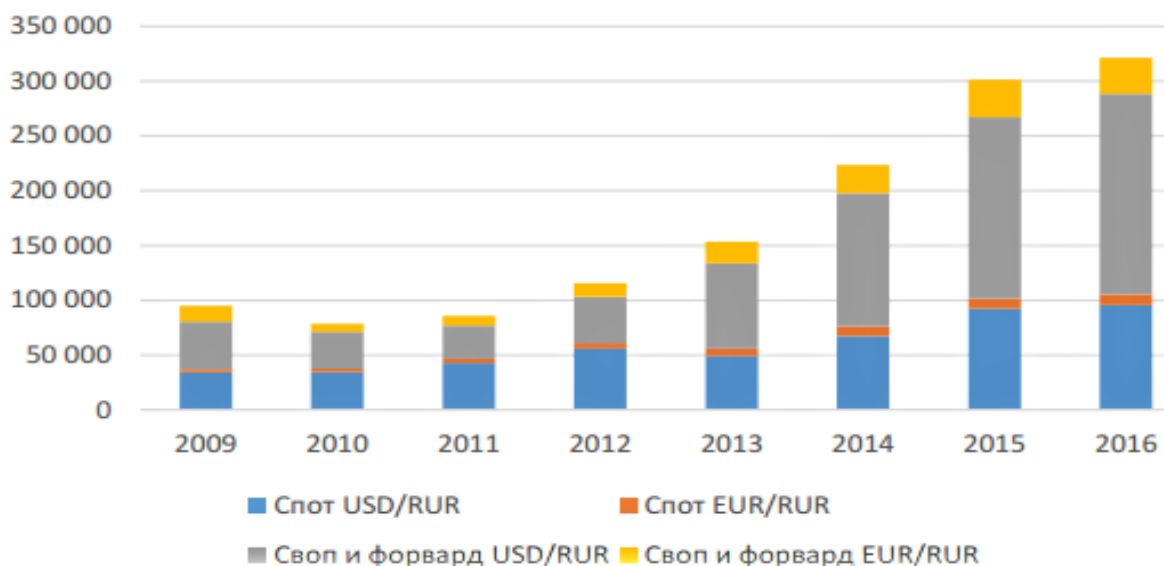


Рисунок 5.5 – Объем торгов на российском валютном рынке по данным Московской биржи, млрд. руб.

В мировой практике управление финансовыми рисками и, в частности, валютными рисками в крупных компаниях ложится на специальную структуру, называемую казначейством. Выделение в структуре финансовой службы такого подразделения — новое и пока не очень распространенное явление в практике российского бизнеса. В большинстве российских компаний основные казначейские функции выполняет финансовый директор. Компании, а тем более группы компаний и холдинги, в которых отсутствует казначейство, как правило, сталкиваются со следующими проблемами:

1. Отсутствие единой политики и процедур управления денежными средствами;
2. Отсутствие оперативной информации о состоянии краткосрочных активов и пассивов (остатки на счетах, краткосрочные ссуды и кредиты, финансовые вложения и др.);
3. Низкая эффективность управления ликвидностью;

4. Трудности при планировании движения денежных средств более чем на один-два операционных дня;

5. Отсутствие управления и контроля над расходами компаний, связанных с обеспечением финансовых потоков (процентные платежи, банковские комиссионные, расходы по конверсионным операциям и прочее).

Для развивающихся компаний (особенно с большим числом субъектов управления) названные проблемы могут стать главным тормозом развития бизнеса. Для эффективного управления финансами предприятия казначейство берет на себя такие функции как организация взаимоотношений с банками, контроль исполнения бюджета, планирование денежного потока, организация системы платежей и т.д. Крупные компании стремятся к централизации казначейской функции. Так, 58% участников опроса проведенного компанией PriceWaterhouseCoopers среди российских компаний в 2018 году относят казначейскую функцию своей компании к централизованной [8].

К ведению казначейства также относится управление валютным и всеми видами финансовых рисков, в частности риском неплатежеспособности как компании, так и ее контрагентов. Такое управление включает хеджирование рисков, а также разработку и введение лимитов по различным статьям расходов. Преимущества, которые получает компания при централизации казначейских функций, сводятся в основном к усилению контроля над финансовыми рисками, уменьшению их значимости и вероятности по сравнению с ситуацией, когда казначейские функции распределены между компаниями, входящими в холдинг.

Хеджирование валютных рисков в российских компаниях стало важным направлением риск-менеджмента организаций тоже не так давно, значительная часть компаний до сих пор не считает необходимым страховать себя от данного вида риска.

Согласно опросу PriceWaterhouseCoopers за 2018 год (в опросе принимали участие руководители казначейских подразделений ведущих российских компаний), всего 41% опрошенных считает управление финансовыми рисками важной функцией казначейств. Что касается именно отношения к валютным

рискам, то 58% респондентов отмечают подверженность своей компании транзакционному (операционному) валютному риску, однако только в 23% случаев компании используют производные финансовые инструменты для хеджирования данного типа риска. В то же время в 60% компаний управление процентным и товарным рисками вообще не осуществляется. Всего 30% респондентов подтвердили, что валютные и процентные риски, кредитные риски и риски, связанные с ценами на сырьевые товары оказывают существенное влияние на деятельность компаний.

Мировой финансовый кризис явственно показал, что некоторые виды рисков были явно недооценены: и именно они оказали пагубное влияние на финансовые результаты компаний за последние несколько лет.

Результаты исследования PWC свидетельствуют о том, что компании учли уроки кризиса и стали уделять больше внимания управлению финансовыми рисками в период после кризиса. Так, 63% респондентов отмечают необходимость мониторинга соблюдения финансовых условий и ограничений, а также рисков структуры капитала. В благоприятных условиях данному виду риска не придавалось особого значения, тогда как в условиях нестабильности они вышли на первый план [13].

В то же время результаты исследования PWC показали, что российские компании на данный момент не рассматривают управление рисками как системный процесс. Можно отметить, что только 33% респондентов имеют полноценный процесс управления финансовыми рисками, начиная с идентификации рисков и заканчивая их хеджированием. В ходе исследования респондентам был задан вопрос о том, каким образом осуществляется оценка финансовых рисков (рисунок 5.6).

Таким образом, большинство компаний оценивают риски своими силами, для чего требуются квалифицированные специалисты, а они есть не во всех компаниях. Основываясь на неправильной оценке рисков, даже удачная стратегия риск-менеджмента становится неэффективной.

Что касается методов оценки финансовых рисков, то более половины

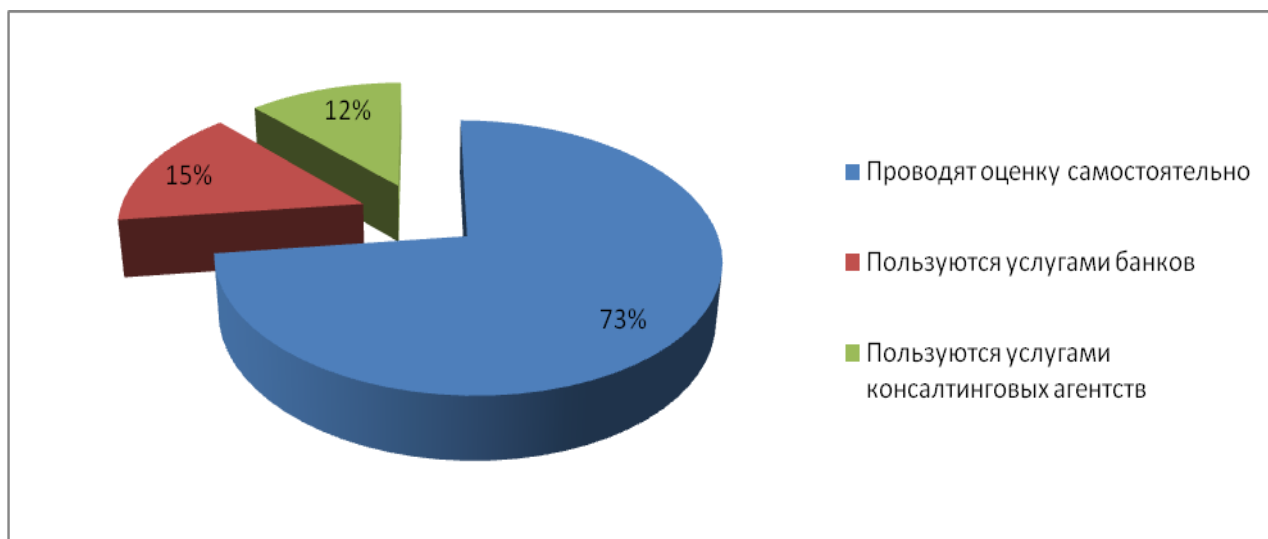


Рисунок 5.6 – Способы оценки финансовых рисков в российских компаниях

опрошенных компаний (61%) отметили, что используют анализ чувствительности; 50% респондентов применяют сценарное моделирование; только 11% компаний используют VaR-индикаторы (наиболее распространенный способ в мировой практике).

В целом, в России сложилась ситуация, когда валютным рискам не уделяется должного внимания. Это обусловлено следующими обстоятельствами:

1. Во многих компаниях управление рисками осуществляется по решению финансового директора, который не всегда обладает необходимыми знаниями. Долгосрочное планирование движения денежных средств применяется только в крупных компаниях. Часто плохо определена цель хеджирования. Опрос PWC выявил, что 60% респондентов считают, что их компании испытывают нехватку квалифицированных директоров, при этом многие советы директоров не ставят перед собой задачу поиска директоров с конкретным набором знаний, навыков и опыта;

2. Многие компании применяют инструменты хеджирования без определения необходимости таких действий и расчета стоимости альтернатив хеджирования;

3. Рынки производных финансовых инструментов в России недостаточно развиты, что затрудняет их использование. Большой проблемой в России

остается низкий уровень доверия к финансовым институтам в целом и финансовым инструментам в частности.

Тем не менее, опрос членов совета директоров, проведенный PWC в начале 2018 года подтвердил, что вопросы управления рисками находятся на первом месте среди приоритетных тем (26% респондентов указали, что хотели бы, чтобы совет директоров их компании уделял этому вопросу намного больше времени и внимания, чем раньше). Почти четверть (26%) членов советов директоров отметили, что вопросам управления рисками уже уделяется повышенное внимание в их компаниях. При этом согласно результатам аналогичного исследования, проведенного в США, такую же оценку по американским компаниям дали 36% респондентов. Подобные цифры показывают, что проблема управления рисками, в том числе и валютными, стала достаточно актуальна в российских компаниях, но для ее решения предстоит сделать очень много [12, 14].

В последние годы многие российские компании стали настороженно относиться к валютным рискам, но пока еще не все научились ими управлять. Влияние операционного валютного риска на результаты деятельности организаций признают 58% опрошенных, только 50% считают, что могут его оптимизировать. Трансляционный риск характерен для 50% компаний, управляют им только 29% компаний. Экономический и скрытый риск в основном не принимается во внимание.

По сравнению с товарным и процентным рисками, от которых никак не страхуются более половины компаний, какой-либо вид хеджирования валютных рисков в 2018 году использовало уже около 70% опрошенных. На рисунке 6.7 отражены наиболее часто применяемые российскими компаниями инструменты хеджирования валютных рисков.

Сложность ситуации в том, что абсолютное большинство компаний рассчитывают на естественное хеджирование, что часто покрывает только часть рисков и может быть эффективно не во всех случаях. Незначительное использование производных инструментов свидетельствует о сложности продуктов и отсутствии в российских компаниях необходимого опыта совершения аналогичных сделок.

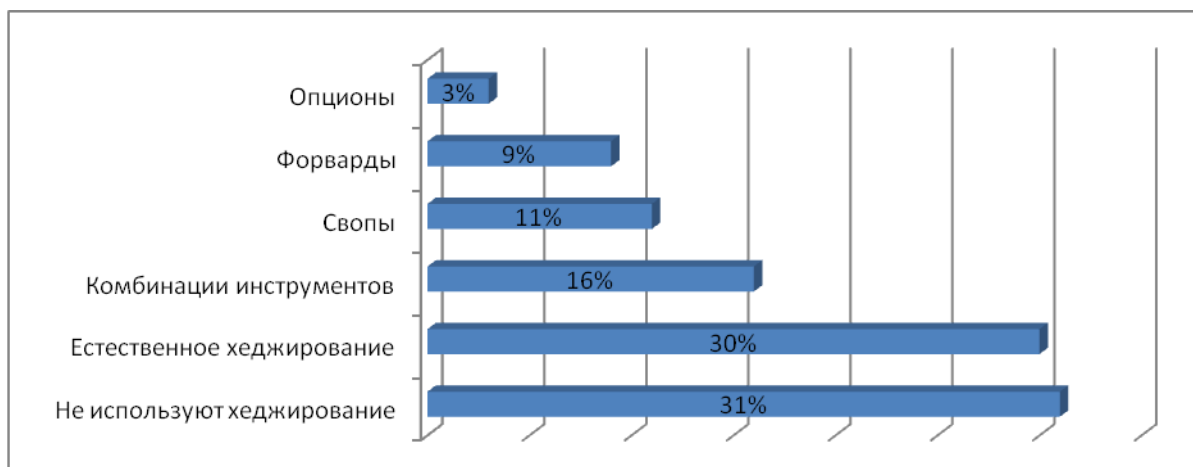


Рисунок 5.7 – Методы хеджирования валютного риска, используемые в российских компаниях

Как показывают результаты исследования, существует взаимосвязь между целями программы хеджирования и размером компании. Так, крупные компании (размер выручки более 100 млрд. руб.) считают необходимым снизить влияние рисков на операционную прибыль (40%) и денежный поток (30%). Компании с выручкой менее 30 млрд. руб. в основном защищают бюджетные показатели (44%) [10].

Нельзя не отметить, что крупные компании уделяют гораздо больше внимания управлению валютными рисками. Такие российские компании, как Аэрофлот, Новолипецкий металлургический комбинат, Роснефть, X5 RetailGroup, Газпром нефть, ВымпелКом и другие активно используют возможность хеджирования валютных рисков. Такие компании в основном используют биржевые инструменты хеджирования.

В России инструменты валютных хедж сделок торгуются на биржах FORTS (более 90% оборота срочных контрактов) и ММВБ. Российские биржи пока только в начале развития, потому, в отличие от рынка Forex, торговля на них инструментами снижения валютного риска имеет определенные проблемы, к примеру, связанные с ликвидностью и практически отсутствие в обращении многих валютных пар. Торговля фьючерсными контрактами по доллару в России началась осенью 1992 года на МТБ, а торговля фьючерсами по



Рисунок 5.8 – Основные стратегии хеджирования валютных рисков с помощью ПФИ в мире, по отраслям

немецкой марке - в феврале 1993 года. Сейчас же текущий объем открытых позиций по фьючерсам и опционам в FORTS составляет около 2 млн. контрактов, а средненеделной объем торгов превышает 300 тыс. контрактов.

На FORTS участникам торгов доступны фьючерсные контракты на следующие пары: австралийский доллар – доллар США; евро/ доллар США; евро/российский рубль; фунт стерлингов/доллар США; доллар США/российский рубль, а также опционы на фьючерсные контракты на курс доллара США и евро-доллар. Для сравнения, на ММВБ можно приобрести фьючерсные контракты только на три пары валют: доллар США/рубль, евро/рубль и евро/доллар США.

Фьючерсы, как биржевые инструменты, имеют определенные преимущества перед внебиржевыми форвардами. Главное преимущество — отсутствие риска неисполнения контрагентом своих обязательств, как это произошло, например, в 1998 году — некоторые российские банки отказались от исполнения обязательств по валютным форвардам. Исполнение биржевых фьючерсов и опционов в настоящее время гарантирует биржа. При торговле фьючерсами на бирже необходимо иметь определенный уровень гарантийного обеспечения, которое позволяет участникам сделки выполнить свои обязательства при любом направлении рынка [12, 15].

Хеджирование выступает в качестве инструмента, направленного на уменьшение уровня риска, однако не служит средством извлечения дополнительной прибыли.

Более того, применение фьючерсов несет в себе некоторые дополнительные затраты:

1. Комиссия бирже и брокерам (на FORTS за каждый заключенный контракт, объем которого составляет USD 1 тыс. или EUR 1 тыс., комиссия биржи составляет 50 копеек и 1 рубль соответственно, комиссия брокера в среднем равна биржевой);

2. Затраты на поддержание обеспечения на определенном уровне (4% от контракта блокируются до закрытия позиции, рекомендуемая величина – 10-15%).

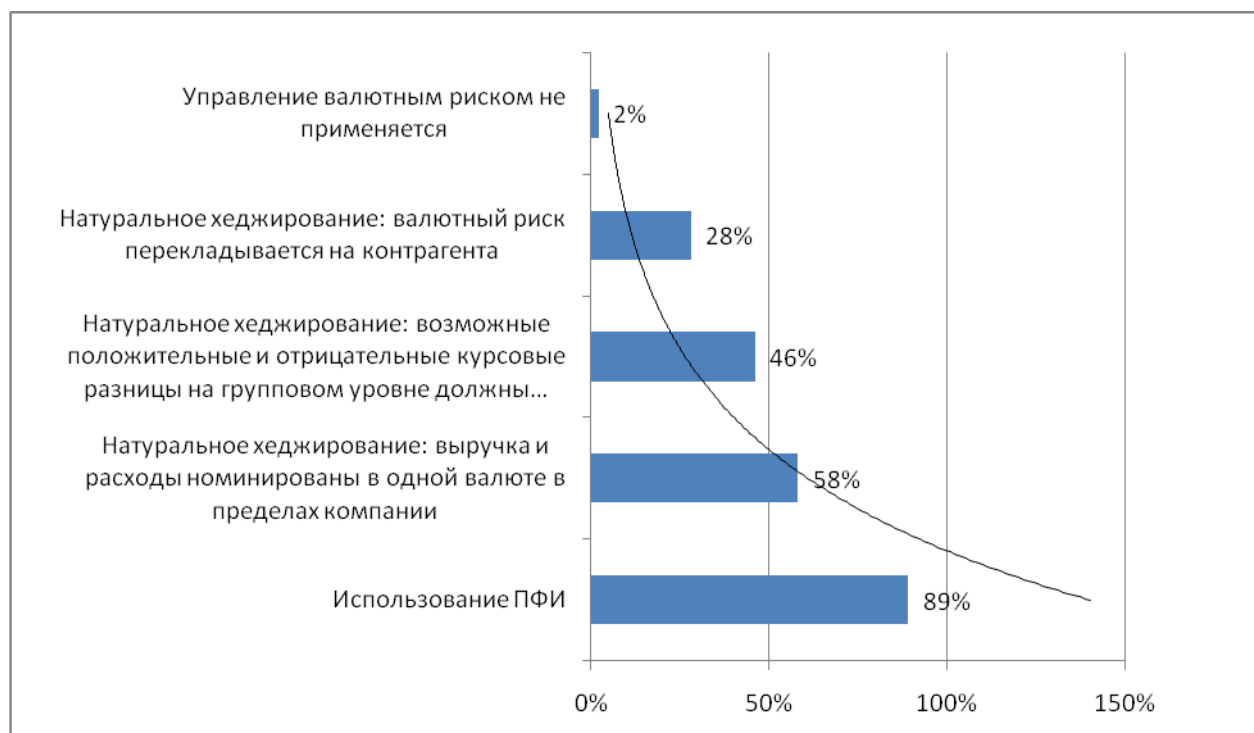


Рисунок 5.9 – Основные способы управления валютным риском

В то же время они стандартизированы: можно заключать контракты только на объем валюты, кратный USD 1 тыс. или EUR 1 тыс., а исполнение контрактов происходит всего 4 раза в год: 15-го числа в марте, июне, сентябре и декабре. Впрочем, при наличии спроса биржа вводит в обращение одномесячные фьючерсы, исполняющиеся 15-го числа интересующего



инвестора месяца. В этом плане форвард представляет собой более гибкий инструмент. Тем не менее, те крупные компании, которые используют деривативы для хеджирования валютных рисков, предпочитают гарантии, предоставляемые биржей [4].

Основным преимуществом фьючерсов является то, что цена на них формируется исключительно в соответствии с текущими рыночными и макроэкономическими тенденциями и образуется путем баланса спроса и предложения всех участников торгов. Под ценой фьючерса на валюту понимается значение валютного курса, зафиксированное в контракте (валютный курс является базовым активом).

Фьючерсы на валюту оцениваются исходя из принципа паритета процентных ставок и валютного курса. На ценообразование фьючерсов влияет множество факторов, среди которых можно выделить два основных:

1. Безрисковая ставка, которая заложена в цену контракта.

Так, цена фьючерса будет считаться исходя из формулы:

$$F = S (1 + i \times T/12), \quad (5.1)$$

где,  $F$  – цена фьючерса,  $S$  – курс валюты на наличном рынке,  $i$  – безрисковая ставка,  $T$  – период (количество месяцев) до исполнения контракта.

Безрисковая ставка – не единственный фактор, который влияет на ценообразование фьючерсного контракта. Встречаются ситуации, когда фьючерс торгуется ниже цены валюты на наличном рынке, разница между фьючерсом и курсом существенно меньше или, наоборот, больше, чем безрисковая ставка. Поэтому необходимо принимать во внимание и другие факторы.

2. Ожидания участников торгов относительно того, куда будет двигаться рынок валюты в ближайшее время. Например, если ожидается укрепление рубля и падение курса доллара, то цена фьючерсного контракта на курс доллар США/российский рубль будет приближаться к курсу наличной валюты, а иногда и становиться меньше него. Если же ожидается рост курса доллара, то

разница между ценами наличной валюты и фьючерсного контракта будет увеличиваться.

Еще одним важным показателем для инвестора является размер гарантийного обеспечения. На FORTS размер гарантийного обеспечения составляет 4%, что позволяет совершать сделки с плечом 1:25. Однако при больших контрактах сумма, которую надо удерживать, становится значительной. В таблице Приложения 1, где сравниваются контракты на курс доллар США/российский рубль с различными сроками исполнения, видно, что размер обеспечения напрямую зависит от даты исполнения контракта [11, 13].

Использование инструментов хеджирования требует определенных затрат на комиссии и гарантийное обеспечение, причем, чем больше срок, тем выше затраты. Использование опционов также требует гарантийное обеспечение и выплату опционной премии. Опционы – более гибкий, но сложный инструмент:

1. Покупатель опциона может его использовать, а может и не использовать, если это не выгодно. На бирже обращаются американские опционы, т.е. покупатель может выполнить сделку в любой день до последнего дня обращения.

2. Покупатель опциона может выбрать цену страйк опциона, но чем выгодней курс для покупателя, тем выше премия опциона и гарантийное обеспечение. В данном случае сложнее рассчитать, насколько выгодно приобретать опцион, требует определенных методов и знаний.

3. Опционы дают большой выбор вариантов для покупателя, но ограничен выбор валютных пар.

Таким образом, использование биржевых инструментов хеджирования требует достаточных затрат от покупателя, имеет ограничения по валютным парам и срокам, но зато обладает высокой надежностью. Для средних компаний такие инструменты могут быть сложными, поэтому в сегодня финансовые институты в России предлагают различные варианты срочных сделок.

В настоящее время многие банки предлагают клиентам – юридическим лицам услуги хеджирования валютных рисков. Для того, чтобы воспользоваться данным предложением клиентам достаточно заключить с

банком типовое Генеральное соглашение.

На этом фоне выигрывают остальные российские топовые банки. Альфа-банк акцентирует внимание на скорости исполнения сделок. После заключения Генерального соглашения, анализа финансового состояния организации и определения лимита по предоставляемым финансовым инструментам пользоваться услугами по хеджированию валютных рисков очень просто. Сделки могут заключаться по телефону (разговор записывается), после следует подтверждение на бумажном носителе, затем компания предоставляет гарантийное обеспечение до 10% от сделки, эта сумма лежит на специальном счету, а после реализации поставки возвращается с процентами (2% годовых). Поставка необходимой иностранной валюты осуществляется, как только клиент переведет в банк рубли. Если компания имеет расчетный счет в Альфа-банке, то сделка реализуется в течении нескольких часов, если нет, то в течение 1-2 дней.

Выгодную стратегию по хеджированию рисков предлагает Росбанк. Если компания часто сталкивается с необходимостью хеджировать валютные риски, он предлагает заключить Генеральные соглашения с тремя различными банками, а когда возникнет необходимость заключения сделки, звонить и выбирать наиболее выгодные условия.

В отличие от биржевых инструментов, цена которых определяется рынком, цены на банковские контракты регулируются самими кредитными организациями, в них закладывается комиссия банка. Для форвардных контрактов – это разница между спот-курсом и форвардным курсом, для опциона – размер премии. Поэтому крупные банки предлагают более выгодные условия, т.к. получают прибыль от объема сделок [7].

В целом выбор инструментов хеджирования, предлагаемый банками достаточно обширен. В основном, это наиболее популярные среди российских компаний поставочные и расчетные форварды и опционы.

Контракты обычно заключаются на валютные пары доллар-рубли, евро-рубли и евро-доллар, но есть и другие валютные пары. Менее распространены остальные инструменты. Например, Сбербанк предлагает фьючерсные

Таблица 5.7 – Последовательность действий при хеджировании, [4, 14]

Дата и событие	Курс евро/доллар	Сделки в банке с реальной поставкой	Сделки на торговом счете без реальной поставки
Заключение контракта	1,3100	-	Покупка 60000 евро, продажа доллара
Через месяц: получение товара и перечисление 60000 евро продавцу	1,2600	Покупка 60000 евро, продажа доллара	Продажа 60000 евро, покупка доллара
Результат	-	Прибыль 3000 долл. относительно курса 1,3100	Убыток 3000 долл.

контракты на доллар США и евро за российские рубли на ММВБ, многие банки предлагают свопы. Из других кредитных организаций Райффайзенбанк в 2018 году увеличил свое присутствие на рынке производных финансовых инструментов, в настоящее время банк работает с любыми инструментами хеджирования валютного и процентного рисков. Активным участником данного сектора является и Промсвязьбанк.

Также компания может хеджировать валютные риски через брокера на рынке FOREX. Сделки осуществляются по принципу маржинальной торговли – небольшой позволяет совершать сделки на суммы, превышающие его в десятки раз, торговля идет без поставки денег. Общий принцип хеджирования при внешнеторговых операциях состоит в открытии валютной позиции на торговом счете в сторону будущей операции по конвертированию средств. Импортеру необходимо покупать иностранную валюту, поэтому он заранее открывает позицию покупкой валюты на торговом счете, а при наступлении момента реальной покупки валюты в своем банке, закрывает эту позицию. Экспортеру необходимо продавать иностранную валюту, поэтому он заранее открывает позицию продажей валюты на торговом счете, а при наступлении момента реальной продажи валюты в своем банке, закрывает эту позицию [5].

При использовании хеджирования возникают несколько статей расходов:

1. Расходы в виде разницы цен покупки и продажи валюты (спрэд) - обычно составляет 0.05% - 0.1% от суммы сделки;
2. Позицию приходится держать открытой в течение продолжительного времени, и каждый день выполняется перенос позиции на

следующую дату с учетом разницы процентных ставок по валютам, участвующим в сделке. При сложившейся рыночной практике это составляет примерно 0.01% в сутки.

Для открытия позиции требуется внести гарантийный депозит в размере от 1% до 5% от суммы заключаемой сделки. После закрытия позиции депозит можно снять с торгового счета.

В качестве примера можно привести импорт товаров из Европы. Компания-импортер ожидает в течение месяца поставки партии товаров (например, медикаментов) из Европы на сумму 60 000 евро. У компании на счете есть доллары и ей придется их конвертировать в своем банке в евро. Исходя из расчета затрат и будущей прибыли, текущий курс евро компанию устраивает. Но менеджер не желает сейчас покупать евро на всю сумму контракта и тем самым замораживать свои средства.

Поэтому он решает хеджировать риск подорожания евро путем заключения сделок на торговом счете без реальной поставки средств. Для этого он переводит 5 000 долларов на свой торговый счет и открывает длинную позицию по евро/доллар (покупает евро, продает доллары) на сумму 60 000 евро. Сумма в 5 000 долларов на торговом счете позволяет «выдержать» неблагоприятное движение курса порядка 800 пунктов ( $60\,000 \cdot 0.0800 = 4\,800$ ) [2].

Как видно из таблицы 6.7, полученный на торговом счете убыток, компенсируется прибылью от конвертации евро в банке по лучшему курсу, чем в момент заключения контракта. Теперь, независимо от направления движения курса евро на валютном рынке, сумма прибыли и убытка всегда будет равна нулю. Таким образом, руководство компании избавило себя от беспокойства относительно возможного подорожания евро и сохранило средства для других операций.

Положительным является тот факт, что все больше российских компаний видят необходимость хеджирования валютных рисков и планируют уделять этому вопросу больше внимания. Также российским компаниям предлагается большой выбор инструментов хеджирования, различные формы

посредничества. Проблемы возникают на этапе реализации стратегий управления рисками

Основным препятствием можно назвать недостаточно эффективное управление валютными рисками. Во многих компаниях решения принимают директора, которые не всегда обладают необходимыми знаниями и опытом, при отсутствии специальных казначейских подразделений. Но даже если в организации образовано казначейство, специалисты не всегда обладают необходимой свободой действий, а чем больше времени требуется для одобрения и внедрения управленческих решений в сфере валютных рисков, тем менее эффективна такая политика [14].

Пути решения этих проблем – реструктуризация управленческого аппарата в организациях, создание специальных подразделений и четкое определение обязанностей. Важно понимание необходимости повышения квалификации лиц, принимающих решение по управлению рисками, получение ими необходимого опыта. Необходимо выработать систему выявления, оценки и оптимизации рисков, закрепить ее во внутренних положениях и инструкциях.

После введения подобных решений важно контролировать процесс управления рисками, не мешая осуществлению процессов управления. Большую роль тут играет функциональное разделение ответственности и процесса работы между подразделениями организации, занимающихся валютным дилингом, обслуживанием сделок, контролем и бухгалтерским учетом при налаживании четких взаимосвязей между этими подразделениями. В этом вопросе может помочь опыт зарубежных компаний.

Другим препятствием для внедрения эффективных систем управления валютными рисками служит недостаточная финансовая грамотность лиц, принимающих решение в части доступных финансовых инструментов. Большинство компаний полагаются на методы естественного хеджирования или уже знакомые всем валютные оговорки. Тем не менее, как было показано выше, что на российском рынке представлен большой выбор финансовых инструментов, предназначенных для хеджирования валютных рисков и доступных всем компаниям [7].

В частности, страхование рисков при посредничестве банков понятно и доступно, в том числе, и небольшим компаниям. Организации помогут подобрать наиболее подходящий инструмент хеджирования и правильно оформить сделку. В последнее время все больше компаний используют долгосрочное планирование, а благодаря финансовым инструментам можно избежать валютного риска и зафиксировать курс поставки валюты. Здесь опять же важно повышение финансовой грамотности управленческого персонала, возможна организация семинаров со стороны банков, государства, при участии зарубежных и ведущих российских компаний, работающих на международном рынке.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Принят Государственной Думой 21.10.1994. - ст. 2, 317.
2. Александров Д. Неудачная страховка: почему компании терпят убытки от падения нефти и рубля / Д. Александров. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/338919-neudachnaya-strahovka-pochemu-kompanii-terpyat-ubytki-ot-padeniya-nefti-i-rublya> (Дата обращения: 15.08.2019).
3. Блохина Т.К. Рынок деривативов: мировые тренды и перспективы развития / Т.К. Блохина // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2018. №1. – С. 96-101.
4. Вакарюк Е.Г. Учет хеджирования в соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» / Е.Г Вакарюк. URL: <http://www.accaglobal.com/russia/ru/researchand-insights/vestnik-2016/9.html> (Дата обращения: 03.09.2019).
5. Дарушин И.А. Деривативы как фактор увеличения экономических рисков / И.А. Дарушин // Вестник Санкт-Петербургского Государственного Университета. Серия 5, Экономика. – 2019. №1. – С.35-45.
6. Дарушин И.А. Финансовый инжиниринг: инструменты и технологии: монография / И.А. Дарушин. – М.: Проспект, 2017. – 296 с.

7. Дмитриева, М.А. Валютный риск: от определения к классификации / М.А. Дмитриева // Российское предпринимательство. – 2018. № 16(15). – С. 2423-2436.
8. Дрогалину О.Ю. Регулирование валютных рисков внешнеэкономических контрактов / О.Ю. Дрогалину // Universum: Экономика и юриспруденция. – 2018. № 8(19). – С. 2-10.
9. Ефимов А.А. Финансовые методы хеджирования валютных рисков на промышленных предприятиях / А.А. Ефимов // Вестник Удмуртского университета. – 2019. № 3. – С. 13-21.
10. Киселев М.В. Особенности хеджирования валютных рисков в России / М.В. Киселев // Финансы и кредит. – 2018. № 16(496) – С.44-47.
11. Ковалев В.В., Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие. – М.: Проспект, 2017. – 768 с.
12. Кокош А.М. Ограничения российского рынка при хеджировании корпорациями валютного риска / А.М. Кокош // Российское предпринимательство. – 2018. №16. - С. 2543-2550.
13. Красовский Н. В. Опционы как инструменты управления валютными рисками / Н.В. Красовский // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. № 1(40). – с. 132-135.
14. Кузьмин Ю.А. Курс рубля и валютная политика: о некоторых итогах 2017-2018 гг. / Ю.А. Кузьмин // Финансы и кредит. 2018. № 39 (663). – С. 13-20.
15. Лукашов А.В. Международные корпоративные финансы и управление валютными рисками в нефинансовых корпорациях / А.В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2018. № 1(7). - С. 36-52.



## **РАЗДЕЛ 6. ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современной экономической литературе анализ стратегии энергоэффективности освещался такими авторами, как Захаров А.Н., М.П. Ковалко, С.П. Денисюк, С.И. Дорогунцов, И.Н. Сотник, Н.Н. Сергеев, А.В. Праховник, В.В. Кондратьев, И.В. Дмитриев, Э. Вайцзеккер, П. Хокен и др. Вместе с тем, в существующих работах недостаточно системно рассмотрены вопросы управления энергоэффективностью и энергосбережением на микроуровне, поиска реальных источников их финансирования. Необходимо отметить, что в основном выделяются четыре категории факторов, которые влияют на повышение энергоэффективности предприятий, а именно: технико-технологические, организационно-правовые, организационно-экономические и финансовые. Каждый фактор подробно рассматривается авторами, но как отдельно стоящая категория. При использовании системного подхода в анализе указанных факторов можно достичь наибольшего результата в изучении процесса энергоэффективности.

Процесс энергоэффективности представляет собой эффективное использование энергетических ресурсов, т.е. достижение экономически оправданной эффективности использования топливно-энергетических ресурсов при существующем уровне развития техники и технологий и соблюдении требований к охране окружающей среды. Повышение энергоэффективности включает в себя совокупность мер по повышению коэффициента полезного использования производственных процессов, совершенствованию бизнес-процессов, повышению уровня экологичности производства, эффективности менеджмента, а также мероприятий, направленных на развитие нематериальных механизмов создания стоимости внутри компании и роста её финансовой эффективности [1]. В свою очередь, энергосбережение является частным случаем мер по повышению энергоэффективности, в результате которого затраты, вызывающие полезный эффект уменьшаются, а следовательно увеличивается энергоэффективность [1].

При анализе сущности терминов «энергоэффективность» и «энергосбережение» можно отметить разницу между ними. Энергосбережение подразумевает сокращение затрачиваемой энергии при сохранении исходных объёмов полезного продукта. В случае повышения энергоэффективности затрачиваемая энергия не изменяется, но при этом происходит увеличение объемов получаемого полезного продукта. Объектами энергосбережения с целью повышения энергетической эффективности являются субъекты, такие как, предприятия, организации, отрасли, комплексы, а также региональная и национальная экономики.

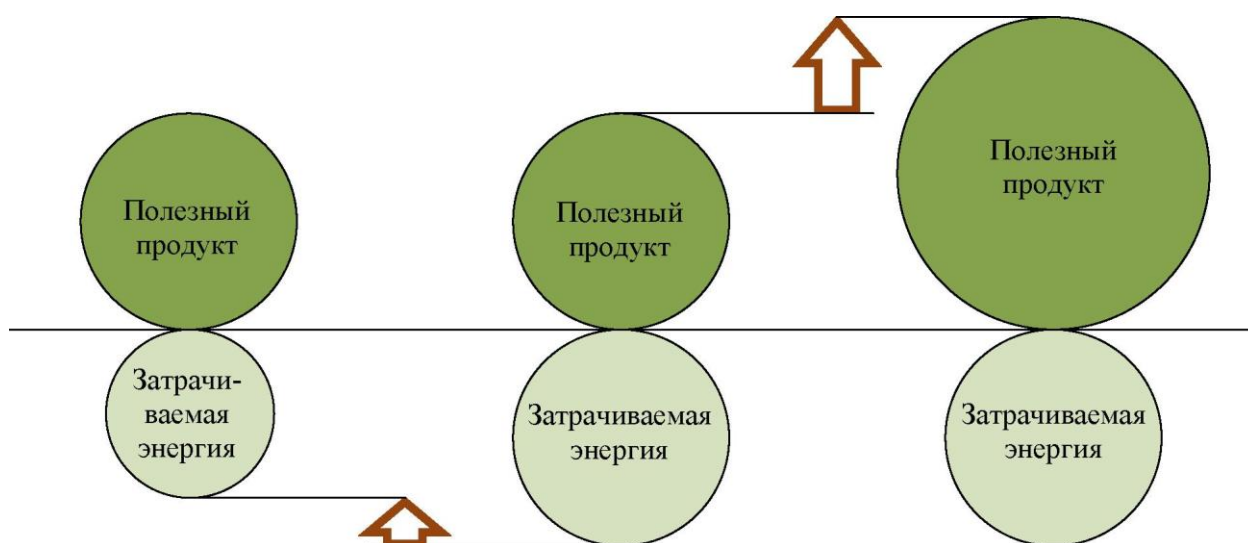


Рисунок 6.1 – Соотношение процессов повышения энергоэффективности и энергосбережения

В производственной цепочке процесс энергосбережения возникает только при модернизации производственных циклов в текущем периоде, а рост уровня энергоэффективности, позволяющий снизить энергоёмкость валового продукта, в результате повышает инновационный уровень субъекта.

Российская Федерация находится на четвертом месте по энергоемкости ВВП в мировой экономике. Уникальность экономики России состоит в том, что среди многих стран мира, это практически единственное государство, которое обеспечено собственными энергоресурсами порядка 40 % всего мирового энергopotенциала в соответствии с данными статистического ежегодника мировой энергетики в 2013 г. Следует отметить, что энергоёмкость ВВП по

паритету покупательной способности (ППП) в Российской Федерации в 2013 г. снизилась в 1,5 раза относительно уровня 2000 г. Значение показателя ППП по Европе стало ниже в 1,2 и в целом по миру – в 0,9 относительно предыдущего периода. При анализе факторов, влияющих на снижение уровня энергоёмкости экономики РФ установлено, что наиболее существенными являются – тарифная политика и структура экономики. В 2015 г. достижение поставленных задач по снижению энергоёмкости ВВП происходило в условиях значительного макроэкономического давления, связанного с политической ситуацией в мировом пространстве. В результате реализации мероприятий государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 321 (далее – государственная программа), в 2015 г. уровень энергоёмкости ВВП по отношению к уровню в 2007 г. была снижена на 5,94%, при этом размер данного показателя в 2014 г. составил 5,61%.

К основной характеристике состояния и развития процесса энергосбережения относится потенциал экономии энергоресурсов, под которым понимается то количество ТЭР, в результате чего может быть значительно сокращен расход, что существенно повлияет на реализации энергосберегающей политики и практики [5]. По данным Министерства энергетики России потенциал экономии энергоресурсов к 2020 г. оценивается в общем по секторам экономики в 970 млн. т у.т. Увеличение объема сокращения энергоресурсов в свою очередь влияет на рост энергосбережения и повышает уровень энергетической эффективности, что способствует решению ключевых энергетических проблем по снижению энергоёмкости ВВП, экономическому росту РФ и повышению конкурентоспособности государства в целом.

По мнению и оценке экспертов Международного Энергетического Агентства [3], к 2050 г. энергоёмкость мирового ВВП должна снизиться на 2/3 при ежегодном улучшении показателя с 1,2 % до 2,4 % в течение четырех десятилетий. В глобальном масштабе одним из направлений повышения энергетической эффективности является снижение выбросов парниковых газов и, в первую очередь, CO<sub>2</sub>. Использование мер, направленных на рост

экономики без существенного увеличения энергопотребления и объема выброса парниковых газов, позволит, по оценкам экспертов McKinsey & Company [4], снизить годовое потребление ТЭР в РФ до 1020 млн. т у.т. (на 23 %) и сократить объем выбросов парниковых газов до 2425 млн. т CO<sub>2</sub>e (на 19 %). Среди секторов экономики и множества отраслей промышленности, наибольшее сокращение выбросов парниковых газов в результате реализации технических мероприятий по модернизации приходится на нефтедобычу и нефтепереработку.

Информация о конечном потреблении природного топлива (в том числе нефти, включая газовый конденсат, природный горючий газа и уголь), продуктов его переработки топлива, горючих побочных энергоресурсов, тепло- и электроэнергии и котельно-печного топлива в тоннах условного топлива приводится в балансе энергоресурсов РФ. По данным Росстата, в 2013 г. к основным потребителям природного топлива относятся предприятия промышленного комплекса (39,65 %, из них 5,19 % приходится на долю добычи нефти и природного газа), предприятия обрабатывающего производства (30,35 %, из них 2,94 % потребляется при производстве кокса и нефтепродуктов). По потреблению электроэнергии лидируют промышленное производство (59,33 %) и обрабатывающее производство (33,75 %, из них на долю предприятий, производящих кокс и нефтепродукты приходится 2,37 %), в разы превышая значения данного показателя по потреблению населением (14,94 %). В структуре годового потребления тепловой энергии 41,33 % приходится на промышленное производство, 33,61 % на долю предприятий обрабатывающего производства (из них 5,62 % тепловой энергии потребляется производителями кокса и нефтепродуктов).

К основным инструментам политики стимулирования энергосбережения и повышения энергоэффективности промышленности относятся:

1. Эффективная налоговая политика в области энергоэффективности (например, налоги на выбросы CO<sub>2</sub>).
2. Заключение добровольных целевых соглашений.
3. Разработка и внедрение стандартов экодизайна и минимальных

значений энергоэффективности; энергомаркировка.

4. Стимулирование и субсидирование применения, обслуживания и сертификации энергоэффективного оборудования в соответствии со стандартами и/или других энергоэффективных мероприятий.

5. Торговля квотами на выбросы.

6. Внедрение в практику белых сертификатов, которые документально подтверждают определенное сокращение энергопотребления и вручаются компаниям (поставщикам энергии или дистрибьюторам) на энергетическом рынке).

7. Разработка и внедрение в практику стандартов систем энергоменеджмента (например, международный стандарт по системе энергоменеджмента ISO 50001).

8. Дальнейшее развитие энергоаудита;

9. Внедрение системы бенчмаркинга в области энергоэффективности.

10. Развитие системы энергосервисных компаний (ESCOs).

11. Открытие учебных центров энергетической политики.

12. Развитие системы мотивации и поощрения за достижения в области энергоэффективности и др.

Существующие механизмы государственного стимулирования энергосбережения и повышения энергоэффективности можно объединить в группы:

механизмы, направленные на нормативно-правовое регулирование и методическое обеспечение;

механизмы, направленные на финансовое стимулирование; институциональные / рыночные механизмы;

механизмы информационного характера.

Российская система управления энергосбережением основывается на следующих принципах:

мониторинг энергоэффективности субъектов РФ и муниципальных образований;

энергетическое планирование как основной инструмент управления энергосбережением;

самостоятельность субъектов РФ и муниципальных образований при разработке планов энергетического развития и программ энергосбережения с учетом установленных заданий;

государственный контроль исполнения планов энергетического развития субъектов РФ и программ повышения энергетической эффективности муниципальных образований;

приоритет экономических, финансовых и иных мер стимулирования энергосбережения над административными мерами и др. [5].

Рациональное использование энергии и энергосбережение является самым важным приоритетом для энергетической политики России, что обусловлено следующими причинами:

энергообеспечение связано с большими финансовыми, материальными и трудовыми затратами;

увеличение объема энергопотребления предприятием приводит к увеличению стоимости производства продукции, следовательно, к снижению её конкурентоспособности;

добыча, производство, транспортировка и потребление ТЭР негативно влияет на окружающую среду.

Анализ энергоемкости процесса переработки нефтяного сырья.

Россия по объему перерабатываемого нефтяного сырья находится в числе лидеров, по структуре нефтепродуктов и уровню технического развития предприятий отечественная нефтепереработка сильно отстает от США и стран Западной Европы. В России в 2016 г. выход мазута составил 27,1 % объема переработанной нефти, выход дизельного топлива – 26,8 %, и только на третьем месте более дорогой из нефтепродуктов, автобензин, – 13,3 %.

Для нефтеперерабатывающей отрасли российской экономики характерны энергоёмкие процессы производства. По данным ОАО «ВНИПИнефть» Россия потребляет значительно больше ТЭР на производство 1 тыс. т нефтепродуктов.

В среднем по нефтеперерабатывающей отрасли России в структуре операционных затрат, более половины занимают затраты на энергию (57,6%), на втором месте (16,3%) находятся затраты на капитальный ремонт.

Одной из основных задач проекта «Энергетической стратегии до 2035г.» [6] в части, касающейся нефтяного комплекса, предусмотрено сбалансированное развитие нефтепереработки в направлении дальнейшего повышения глубины переработки нефти и роста качества выпускаемых нефтепродуктов в увязке с потребностями внутреннего и внешнего рынков. Также, проект предусматривает также развитие ресурсо- и энергосбережения, сокращение потерь на всех стадиях технологического процесса при подготовке запасов, добыче, транспортировке и переработке нефти. В 2011 г. правительством были предприняты меры по стимулированию привлечения инвестиций в отрасль. Во-первых, важную роль в создании экономических стимулов модернизации сыграло внедрение налоговой системы «60-66-90-10», введённой в октябре 2011 г. Суть реформы заключается в следующем. Были снижены экспортные пошлины на нефть с 65 % до 60 % от её цены. Пошлина на экспорт тёмных нефтепродуктов составила 66 % от размера пошлины на экспорт сырой нефти. Экспортные пошлины на светлые нефтепродукты сохранились на прежнем уровне 66 %. Таким образом, достигнута унификация пошлин на вывоз тёмных и светлых нефтепродуктов. Кроме того, были введены пошлины на вывоз автобензинов в размере 90 % от величины пошлины на нефть.

С первого января 2015 г. постановлением Правительства Российской Федерации от 26 августа 2011 г. № 716 г. Москва «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. № 1155» экспортная пошлина на мазут, смазочные масла, вазелин, парафин, нефтяные кокс и битум будет увеличена с 66 % до 100 % с целью увеличения глубины переработки нефти [6]. Режим «60-66-90-100» стимулирует увеличение загрузки существующих производственных мощностей предприятий, а также строительство новых НПЗ [7].

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности может осуществляться путем возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, займам, полученным в российских кредитных организациях на

осуществление инвестиционной деятельности, реализацию инвестиционных проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности [8]. 4Правительство РФ подписало Постановление № 308 от 16 апреля 2012 г. «Об утверждении перечня объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность, для которых не предусмотрено установление классов энергетической эффективности». Согласно данному Постановлению организации могут применять ускоренную амортизацию, а также налоговые льготы. Налогоплательщики вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 2 в отношении амортизируемых основных средств из приведённого в постановлении перечня объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность [8], а также освобождаются от налогообложения в случае вновь вводимых объектов из данного перечня [9] в течение трех лет со дня постановки на учет указанного имущества.

Правительством РФ было утверждено Постановление № 637 от 29.07.2013 г. «Об утверждении перечня объектов и технологий, которые относятся к объектам высокой к объектам высокой энергетической эффективности ...», которое в том числе касается и предприятий нефтеперерабатывающей отрасли. Так, например, внедрение в производство установок каталитического крекинга, гидрокрекинга, увеличивающих глубину переработки нефти, является основанием для предоставления инвестиционного налогового кредита.

Менеджмент (управление и контроль) энергетического хозяйства предприятия основывается на положениях и теории энергетического менеджмента (энергоменеджмента). Под энергоменеджментом следует понимать набор взаимосвязанных или взаимодействующих элементов, которые используются для разработки и внедрения энергетической политики и энергетических целей, а также процессов и процедур для достижения этих целей [9]. Требования к организации энергоменеджмента на предприятии (вне зависимости от отрасли) определяются международным стандартом ISO 50001:2011 [15]. Стандарт системы энергеменеджмента основывается на цикле Деминга (цикл «Plan – Do – Check – Act» (PDCA)). В РФ действует аналог



международного стандарта – ГОСТ Р ИСО 50001.4569.

В результате внедрения системы энергоменеджмента предприятие может получить организационный, финансовый и репутационный эффекты.

Ляхомский А.В., автор многих научных трудов по управлению энергетическим хозяйством горных предприятий [10], после заполнения матриц энергоменеджмента экспертами, применяет для анализа результатов расчеты таких статистических величин, как структурные средние величины и показатели вариации (мода медиана, асимметрия, эксцесс, стандартное отклонение и коэффициент вариации).

В развитых странах мира имеется широкий набор инструментов политики управления энергосберегающей деятельностью и повышением энергоэффективности. С целью поиска и обоснования энергосберегающих мероприятий могут использоваться методы поиска операционных улучшений. Разнообразие подходов к поиску операционных улучшений могут быть сведены к трем базовым идеям: бенчмаркинг (benchmarking), оптимизация бизнес-процессов (business process improvements), модернизация бизнес-процессов (business process re-engineering), и двум моделям организации работ – процессной и проектной.

Финансовый бенчмаркинг – это сравнение системы финансового планирования конкурентов с собственной системой организации движения финансовых, инвестиционных, материальных и прочих потоков. Включает в себя финансовый анализ [11].

В энергоменеджменте бенчмаркинг – это процесс сбора, анализа и определения соотношения между данными, которые характеризуют энергетическую результативность между сопоставимыми видами деятельности, с целью оценки и сравнения этой результативности между одинаковыми или различными элементами или образованиями [9]. В Приложении к ISO 50001:2011, подчеркивается, что бенчмаркинг – это один из инструментов поддержания и непрерывного улучшения энергодеятельности (energy performance) в рамках такого элемента системы энергоменеджмента как процесс энергопланирования (energy planning).

Всемирно признанной является методология оценки эффективности нефтепереработки американской консалтинговой фирмой Solomon Associates, Inc. «Конкурентный анализ функционирования и контроль затрат» (Competitive Performance Analysis and Costs Control). Основные направления деятельности компании – исследования, консалтинг и разработка программ повышения эффективности бизнеса в энергетике, нефтепереработке и нефтехимии, трубопро-водном транспорте. Компания Solomon Associates проводит исследование производства топлив один раз в два года, и предоставляемые участниками данные, в целом, характеризуют мощности НПЗ и его работу в исследуемом году. Их бенчмаркингвые исследования – это один из основных инструментов, позволяющих крупным компаниям осуществлять мониторинг деятельности дочерних нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий.

С помощью показателей эффективности Solomon Associates можно определить, насколько эффективно функционирует НПЗ по отношению к стандартным показателям для завода с такой же производительностью, конфигурацией и условиями эксплуатации.

К основным показателям Solomon Associates относятся:

1. Ключевые показатели конкурентоспособности:

денежные операционные затраты (OPEX), центы США/ИЭДП (используемая эквивалентная дистилляционная производительность, отражающая возможную производительность завода);

неэнергетические затраты (NEOPEX) \$/ЭДП (эквивалентная дистилляционная;

производительность, отражающая фактическую производительность завода в период исследования);

ремонтный индекс, \$/ЭДП;

индекс персонала, рабочие часы / 100 ЭДП;

индекс затрат на персонал, \$/ЭДП;

использование мощностей НПЗ, %;

индекс капитальных вложений, \$/ЭДП;

чистая денежная маржа (NCM), \$/баррель;

рентабельность инвестиций (ROI), %;

Данная группа показателей определяет положение НПЗ по сравнению с другими заводами в том же ценовом регионе вне зависимости от конфигурации.

2. Ключевые показатели эффективности:

индекс энергоемкости (EII);

индекс эффективности ремонтных затрат (MEI™);

индекс эффективности персонала (PEI™);

индекс эффективности ремонтного персонала (mPEI™);

индекс эффективности неремонтного персонала (nmPEI™);

индекс эффективности неэнергетических затрат (NEI™);

индекс объемного увеличения (VEI™);

индекс выбросов углерода (CEI™).

Показатели эффективности используются для сравнения показателей НПЗ с показателями аналогичных заводов в том же географическом регионе.

В структуре исследования задействовано большое количество показателей, однако наиболее широкое применение нашли следующие основные показатели:

механическая готовность (МА) показывает долю времени в году, когда установка готова производить продукцию, т.е. количество дней в году за вычетом времени капитальных и текущих ремонтов;

индекс энергоемкости (EII) показывает отношение фактического потребления энергии НПЗ к сумме стандартного потребления энергии. Индекс EII разработан Solomon Associates, чтобы сравнить потребления электроэнергии среди НПЗ. Для каждого процесса установлено стандартное потребление энергии на единицу используемой мощности, т.е. стандартный коэффициент энергоемкости технологических установок;

индекс эффективности персонала (PEI), количество рабочих часов (как собственных, так и договорных), отнесенное на 100 ЭДП (эквивалентная дистилляционная производительность, отражающая возможную производительность завода). Характеризует производительность труда;

используемая мощность (RU) характеризует, на сколько процентов использует НПЗ доступные мощности.

Внешний бенчмаркинг показателей деятельности российских нефтегазовых компаний подробно описан у Ленковой О.В. и Осинской И.В. [12]. Они выделяют следующие показатели для сравнительного анализа нефтеперерабатывающего сегмента:

доля компании в общем объеме переработки нефти российскими ВИНК, %;

коэффициент самообеспеченности нефтью, доли ед.;

коэффициент обеспеченности производственными мощностями, доли ед.;

уровень использования мощностей, %;

соотношение объемов производства светлых нефтепродуктов и мазута, доли ед.;

капиталовложения на тонну переработки, руб./т.

Для экономической оценки инвестиционных энергосберегающих проектов в качестве основных показателей как правило, используются следующие:

чистый доход;

чистый дисконтированный доход;

внутренняя норма доходности;

потребность в дополнительном финансировании;

индексы доходности затрат и инвестиций;

срок окупаемости;

группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия участника проекта;

ресурсоотдача.

Особенностью энергосберегающих проектов является то, что они направлены, в первую очередь, на снижение энергоемкости продукции, повышение уровней энергоэффективности и энергосбережения. Поэтому их экономическая оценка должна учитывать, не только прибыльность и срок окупаемости, а именно экономический результат в области

энергоэффективности, выражающийся в снижении себестоимости и, как следствие, получение дополнительной прибыли.

Применительно для газовой отрасли Крыжановская Г.С. [13] предлагает осуществлять отбор проектов для формирования портфеля ресурсосберегающих программ на основе комплекса критериев, включающего экономические показатели оценки инвестиций и коэффициент освоения потенциала ресурсосбережения посредством применения процедуры ранжирования и выбора оптимальной комбинации стратегических альтернатив при ограничениях на требуемые ресурсы. Среди экономических показателей автором выбраны чистый дисконтированный доход (NPV), индекс рентабельности (PI), срок окупаемости (PP). К статическим относятся показатели, основанные на учетных оценках, а к динамическим – на дисконтированных оценках.

К группе статических показателей относятся срок окупаемости финансовых инвестиций (Payback Period, PP) и коэффициент эффективности инвестиции (Accounting Rate of Return, ARR).

К динамическим показателям относятся чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость – Net Present Value, NPV); индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI); внутренняя норма рентабельности (Intend Rate of Return, IRR); модифицированная внутренняя 17 норма рентабельности (Modified Internal Rate of Return, MIRR); дисконтированный срок окупаемости инвестиции (Discounted Payback Period, DPP).

В качестве основного критерия для формирования оптимальной комбинации альтернатив принят обобщенный показатель, учитывающий вероятное освоение потенциала ресурсосбережения (KRP), который рассчитывается по формуле (6.1):

$$k_{rr} = \frac{\sum_{i=1}^n RPi}{RP_{i+1}}, \quad 0 < KRP \leq 1 \quad (6.1)$$

где  $KRP$  – коэффициент освоения потенциала ресурсосбережения;

$RP_{i+1}$  – потенциал ресурсосбережения до внедрения ресурсосберегающей программы, т у.т.;

$RP_i$  – освоенный потенциал ресурсосбережения вследствие внедрения  $i$ -той комбинации альтернатив, т у.т.

Для оптимизации распределения необходимых затрат на проведение энергосберегающих мероприятий Сергеев Н.Н. [14] предлагает применять ранжирование данных мероприятий по коэффициенту их эффективности, который рассчитывается по формуле (6.2):

$$K_{em} = R_{em} / C_{em}, \quad (6.2)$$

где  $R_{em}$  – доход от реализации мероприятия, тыс. руб.;

$C_{em}$  – расходы на реализацию мероприятия, тыс. руб.

Этот коэффициент отражает отдачу каждого вложенного рубля в энергосберегающее мероприятие промышленного предприятия. Мероприятию с наибольшим значением коэффициента присваивается наименьший ранг. Чем больше значение показателя, тем мероприятие приоритетнее для реализации.

Коллектив авторов Кондратьев В.В., Дмитров И.В. и др. [15] предлагают осуществлять приоритезацию энергосберегающих мероприятий путем их ранжирования по значению коэффициента потенциальных выгод (6.3):

$$K \text{ потенциальных выгод} = \frac{\text{Потенциальные выгоды}}{\text{Стоимость мероприятия}} \quad (6.3)$$

Применение коэффициента потенциальных выгод позволяет балансировать запрашиваемые на программу энергосбережения финансовые ресурсы и имеющиеся у предприятия возможности на основе выведения из программ менее эффективных мероприятий.

Снижение уровня затрат на ТЭР в себестоимости производимой продукции позволяют повысить её конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Кроме того, высвобожденные денежные средства предприятия могут направлять, например, на развитие производства, на

обучение сотрудников, повышение мотивации к энергосбережению персонала и др.

Применение индекса рентабельности (прибыльности, доходности) (Profitability Index, PI) позволяет оценить эффективность вложения финансовых инвестиций и рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока (включая первоначальные инвестиции):

$$PI = \sum (P_k / (1 + i)^k) / I_0 \quad (6.4)$$

$$\text{или } PI = \sum C_t (1 + i)^{-t} / I_0, \quad (6.5)$$

где  $I_0$  – инвестиции предприятия в момент времени 0;

$C_t$  – денежный поток предприятия в момент времени  $t$ ;

$i$  – ставка дисконтирования.

Индекс рентабельности является относительным показателем эффективности инвестиционного проекта и характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений: чем больше значение этого показателя, тем выше отдача денежной единицы, инвестированной в данный проект. С целью максимизации суммарного значения NPV данному показателю следует отдавать предпочтение при комплектовании портфеля инвестиций.

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:  $PI > 1$ , проект следует принять;  $PI < 1$ , проект следует отклонить;  $IRR > CC(i)$ , проект следует принять;  $IRR < CC(i)$ , проект следует отклонить;  $NPV > 0$ , проект следует принять;  $NPV < 0$ , проект следует отклонить.

Для принятия управленческих решений о реализации энергосберегающих мероприятий используется процедура ранжирования. Отобранные мероприятия ранжируются исходя из величины относительного показателя приведенной величины энергосберегающего эффекта на 1 рубль капитальных вложений, который рассчитывается по формуле:

$$Pi_{эфф} = \sum UDT_{ЭРj} \times \sum T_{ЭРj} / KBi, \quad (6.6)$$

где  $UDT_{ЭРj}$  – удельный вес затрат на  $j$ -тый вид ТЭР (электроэнергию / теплоэнергию / природный газ) в себестоимости нефтепереработки, доли ед.

Данный множитель позволяет учесть различную стоимость потребляемых видов ТЭР и соответственно их значимость в себестоимости переработки нефтяного сырья;

$\Sigma TЭР_j$  - годовая экономия потребляемых ТЭР, тыс. руб.;

$KVi$  – капитальные вложения на реализацию  $i$ -того энергосберегающего мероприятия, тыс. руб.

Таблица 6.2 – Перечень показателей по оценке эффективности и финансовой реализуемости проекта

№	Наименование	Расчетный период		
		0	....	t
Денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности				
1	Сальдо денежного потока $ДП_i$			
2	Накопленное сальдо денежного потока $ЧД_i$			
3	Коэффициент дисконтирования (по формуле)			
4	Дисконтированное сальдо денежного потока (стр. 1*стр. 3)			
5	Дисконтированное накопленное сальдо денежного потока $NPV_i$			
Для расчета индексов прибыльности:				
6	Суммарные доходы (притоки) от реализации проекта (табл. 4, стр. 1 + табл. 4, стр. 2 + табл. 4,стр. 3 + табл. 4, стр. 7)			
7	То же, накопленным итогом			
8	Дисконтированные суммарные доходы (стр. 6 * стр. 3)			
9	То же, накопленным итогом			
10	Суммарные расходы (оттоки) от реализации проекта (табл. 4, стр. 4 + табл. 4, стр. 5 + табл. 4,стр. 8 + табл. 4, стр. 9)			
11	То же, накопленным итогом			
12	Дисконтированные суммарные расходы (стр. 10 * стр. 3)			
13	То же, накопленным итогом			
Показатели коммерческой эффективности за расчетный период:				
14	Чистый доход проекта $ЧД_t$			
15	Чистый дисконтированный доход проекта $NPV_t$			
16	Внутренняя норма доходности IRR (по формуле)			
17	Индекс прибыльности ИП ((стр. 7; t)/(стр. 11; t))			
18	Индекс прибыльности дисконтированных потоков (ИПд) ((стр. 9; t)/(стр. 13; t))			
19	Требуемый объем финансирования ТФ (по формуле)			
Срок окупаемости:				
20	иростой (по формуле)			
21	с дисконтом (по формуле)			



В табл. 6.3 представлены показатели расчета эффективности и финансовой реализуемости проекта, с расчетными формулами, критериями применения. Среди выделяются чистый доход, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости, индекс прибыльности, индекс доходности инвестиций.

Таблица 6.3 – Формулы расчета показателей эффективности и финансовой реализуемости проекта

№	Показатель эффективности	Расчетная формула	Критерий применения
1	Чистый доход (накопленное сальдо)	$ЧД(t) = \sum_{i=0}^t ДП_i$	ЧД проекта больше 0
2	Чистый дисконтированный доход (NPV)	$NPV(t) = \sum_{i=0}^t ДП_i \alpha_i$	NPV проекта больше 0
3	Внутренняя норма доходности (IRR)	$0 = \sum_{i=t_0}^{i=t} ДП_i (1+x)^{-i}$ $x=IRR$	IRR проекта больше цены капитала
4	Срок окупаемости	Решение уравнения $0 = \sum_{i=t_0}^{i=x} ДП_i$	Срок окупаемости меньше расчетного периода проекта
5	Дисконтированный срок окупаемости	Решение уравнения $0 = \sum_{i=t_0}^{i=x} ДП_i (1+r)^{-i}$ r — заданная ставка дисконтирования	Дисконтированный срок окупаемости меньше расчетного периода
6	Индекс прибыльности	$ИП = \frac{\sum_{i=0}^{i=t} ДП_i(+)}{\sum_{i=0}^{i=t} ДП_i(-)}$	Индекс прибыльности больше 1
7	Индекс доходности инвестиций	$ИД = \frac{\sum_{i=0}^{i=t} ДП_{oi}}{\sum_{i=0}^{i=t} ДП_{ii}}$	Индекс доходности больше 1
8	Финансовая реализуемость проекта	$Bi = ДП_0 + ДП_1 + \dots + ДП_i$ $i + ДП_i \geq 0$	$Bi \geq 0,$ т.е. на каждом шаге накопленное сальдо денежных потоков больше или равно нулю

Таблица 6.4 – Перечень показателей внешнего бенчмаркинга энергосбережения

Показатель	Единица измерения	Характеристика показателя и/или формула расчёта	Источник данных для расчёта
1	2	3	4
<i>Раздел 1 – Производственные характеристики предприятия</i>			
1.1 Первичная переработка нефти	млн. т	Фактический объем первичной переработки нефти	Годовой отчет предприятия
1.2 Глубина переработки нефти	%	Фактический уровень глубины переработки нефти	Годовой отчет предприятия
1.3 Инвестиции в модернизацию нефтеперерабатывающих мощностей	млрд. руб.	Общий объем освоенных инвестиций в модернизацию нефтеперерабатывающих мощностей	Годовой отчет предприятия
1.4 Доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство продукции	%	Отношение затрат на технологические инновации к общему объему затрат на производство продукции	Годовой отчет предприятия
1.5 Ввод технологических установок по программе модернизации	ед.	Число единиц технологических установок, введенных по программе модернизации	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
1.6 Используемая мощность (RU)	%	Фактическое использование доступных мощностей к имеющимся на НП производственные мощности * 100%	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
1.7 Доля безвозвратных потерь в общем объеме переработанного нефтяного сырья	%	Отношение безвозвратных потерь к общему объему переработанного нефтяного сырья	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
1.8 Произведенная продукция	млн. т	Фактический объем произведенной продукции по видам	Годовой отчет предприятия

1	2	3	4
1.8.1 Доля бензина в произведенной продукции	%	Отношение фактического объема произведенного бензина к фактическому объему произведенной продукции	Годовой отчет предприятия
1.8.2 Доля дизельного топлива в произведенной продукции	%	Отношение фактического объема произведенного дизельного топлива к фактическому объему произведенной продукции	Годовой отчет предприятия
1.8.3 Доля мазута в произведенной продукции	%	Отношение фактического объема произведенного мазута к фактическому объему произведенной продукции	Годовой отчет предприятия
<i>Раздел 2 – Потребление топливно-энергетических ресурсов</i>			
2.1 Энергоемкость продукции	руб. / руб.	Расход ТЭР на 1 руб. произведенной продукции	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
2.2 Электроемкость продукции	руб. / руб.	Расход электрической энергии на 1 руб. произведенной продукции	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
2.3 Теплоэнергоемкость	руб. / руб.	Расход тепловой энергии на 1 руб. произведенной продукции	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
2.4 Топливоемкость	руб. / руб.	Расход топлива (природного газа) на 1 руб. произведенной продукции	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
2.5 Технологическая энергоёмкость продукции	руб. / руб.	Энергозатраты на доставку ресурсов + Энергозатраты на техпроцесс + Энергозатраты на персонал + Энергозатраты на экологию / Общая стоимость продукции или услуг	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы

1	2	3	4
2.6 Индекс энергоемкости (ЕП)	%	Потребление энергии фактическое / Сумме стандартного потребления энергии по каждой технологической установке	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
2.7 Потери ТЭР по видам	т у. т.	Реальные потери ТЭР, которые определяются как разность между фактическими и нормативными их затратами в различных процессах	Годовой отчет о потреблении видов энергии объектами; Энергетический паспорт предприятия
3.1 Индекс энергетической эффективности для переработки нефти	%	Отношение расхода энергии, полученного как сумма произведений объемов выпуска продукции или услуг на удельные расходы энергии для лучших мировых технологий, к расходу энергии, полученному как сумма произведений объемов выпуска продукции или услуг на фактические удельные расходы энергии для данной страны – $INEFPR_t$	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
3.2 Доля потенциала энергосбережения (Пэ)	%	$Пэ = 100\% - INEFPR_t$	Пункт 3.1
3.3 Удельный расход энергии на переработку нефти на единицу первичной переработки	кг у. т. / т	Отношение общего объема энергии израсходованной на переработку нефти к объему первичной переработки нефти: $eiPPR_t = EPR_t / PPR_t,$ где $EPR_t$ – расход энергии на переработку нефти и газового конденсата в году $t$ ; $PPR_t$ – объем первичной переработки нефти в году $t$	п.1.1 / п.2.1
3.4 Удельный расход энергии на транспортировку нефти по трубопроводам	кг у. т./ тыс. т, км	Отношение расхода энергии на транспортировку нефти по трубопроводам к протяженности трубопроводов	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы

1	2	3	4
3.5 Удельный расход энергии на транспортировку нефтепродуктов по трубопроводам	кг у. т./ тыс. т км	Отношение расхода энергии на транспортировку нефтепродуктов по трубопроводам к протяженности трубопроводов	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы
4.1 Экономия ТЭР (по каждому мероприятию)	т у. т.; тыс. руб.	Обеспечение суммарной экономии ТЭР (с указанием вида(ов)) за счет реализации мероприятия	Экономическое обоснование эффективности мероприятия
4.2 Капитальные вложения на целевую программу по энергетике	тыс. руб.	Общий фактический объем освоенных капитальных вложений на целевую программу по энергетике	Годовой отчет предприятия
4.3 Затраты на внедрение мероприятия и источники финансирования (по каждому мероприятию)	тыс. руб.	Общая величина затрат на реализацию энергосберегающего мероприятия	Экономическое обоснование эффективности мероприятия
4.6 Уровень выполнения реализации запланированных мероприятий	мероприятия	Отношение реализованных мероприятий к запланированному количеству	В настоящее время отсутствует. Требуется разработки специальной формы

Таблица 6.5 – Форма оперативного учета деятельности НПЗ по достижению целей повышения энергоэффективности и энергосбережения

Показатель	Единица измерения	Характеристика показателя и/или формула расчёта
1 Энергоемкость продукции	руб. / руб.	Расход ТЭР на 1 руб. произведенной продукции
2 Электроемкость продукции	руб. / руб.	Расход электрической энергии на 1 руб. произведенной продукции
3 Теплоэнергоемкость	руб. / руб.	Расход тепловой энергии на 1 руб. произведенной продукции
4 Топливоемкость	руб. / руб.	Расход топлива (природного газа) на 1 руб. произведенной продукции
6 Индекс энергоемкости (ЕИ)	%	Отношение фактического объема потребленных ТЭР на НПЗ к сумме стандартного потребления: Потребление энергии фактическое/ Сумма стандартного потребления энергии по каждой технологической установке
7 Используемая мощность (RU)	%	Процент использования НПЗ доступных производственных мощностей /Фактическое использование доступных мощностей Имеющиеся на НП производственные мощности
8 Индекс энергетической эффективности для переработки нефти	%	Отношение расхода энергии, полученного как сумма произведений объемов выпуска продукции или услуг на удельные расходы энергии для лучших мировых технологий, к расходу энергии, полученному как сумма произведений объемов выпуска продукции или услуг на фактические удельные расходы энергии для данной страны
9 Доля потенциала энергосбережения (Пэ)	%	Вычитание из 100% значения индекса энергетической эффективности дает оценку потенциала энергосбережения $Пэ$
10 Удельный расход энергии на переработку нефти на единицу первичной переработки	кг у. т./т	Отношение общего объема энергии израсходованной на переработку нефти к объему первичной переработки нефти: $e_i PPR_t = EPR_t / PPR_t$ , $EPR_t$ – расход энергии на переработку нефти и газового конденсата в году $t$ ; $PPR_t$ – объем первичной переработки нефти в году $t$
11 Удельный расход энергии на транспортировку нефти по трубопроводам	кг у. т./ тыс. т км	Отношение расхода энергии на транспортировку нефти по трубопроводам к протяженности трубопроводов нефти: $Уд_{нефти} = \text{Расход ЭР на транспортировку нефти} / \text{Протяженность трубопроводов}$
12 Удельный расход энергии на транспортировку нефтепродуктов по трубопроводам	кг у. т./ тыс. т км	Отношение расхода энергии на транспортировку нефтепродуктов по трубопроводам к протяженности трубопроводов $Уд_{нефтепродуктов} = \text{Расход ЭР на транспортировку нефтепродуктов} / \text{Протяженность трубопроводов}$

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Устойчивое развитие нефтегазовых компаний: от теории к практике / В.В. Бушуев, А.М. Белогорьев, О.Ю. Аполонский, Е.А. Борголова, В.В. Тиматков; под ред. Бушуева В.В. – М.: ИЦ «Энергия», 2016. – 88 с.
2. Статистический ежегодник мировой энергетики Enerdata – 2014 г. [сайт] [Элек-тронный ресурс] – Режим доступа: <https://yearbook.enerdata.ru/>
3. Перспективы энергетических технологий 2014. Краткий обзор. Русская версия [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyTechnologyPerspectives\\_2014\\_ES\\_Russian.pdf](https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyTechnologyPerspectives_2014_ES_Russian.pdf)
4. Энергоэффективная Россия. Пути снижения энергоемкости и выбросов парниковых газов. Основные выводы. – McKinsey & Company, Inc. – Дек. 2009. – 22 с.
5. Разработка научно-обоснованного проекта учебного курса по подготовке лиц, про-водящих энергетические обследования, и комплекта методических материалов к нему: отчет о НИР – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [rosenergo.gov.ru/data/attach/168](http://rosenergo.gov.ru/data/attach/168)
6. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Электронный ресурс]: проект. – М.: Министерство энергетики, 2014. - Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/665/665a6512e64ffd5e3d30d9448d7b77ff.pdf>.
7. Хусаинова, Е.К. Государственное стимулирование энергосбережения на предприятиях нефтеперерабатывающей отрасли / Е.К. Хусаинова // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику: материалы III междунар. заоч. науч.-практ. конф. (31 октября 2014 г.) [электронный ресурс] – Тюмень: ТюмГУ, 2014 г. – С. 379 – 385 ISBN 978-5-91804- 064-5.
8. Налоговый кодекс Рос. Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: сайт – Режим доступа:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=157698;fld=134;dst=4529;rnd=0.736593529349193>

9. ISO 50001:2011 Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство 129 по применению (Energy management systems – Requirements with guidance for use (IDT)) Изд. Официальное. – М.: Стандартинформ, 2016. – 52 с.

10. Ляхомский, А.В. Оценка уровня управления энергоресурсами горных предприятий / А.В. Ляхомский, Е.Н. Перфильева // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2015. – № 7. – С. 306 – 309.

11. Розен, В.П. Методология бенчмаркинга для повышения уровня энергоэффективности промышленных предприятий Украины / В.П. Розен, Б.Л. Тышевич, Е.Н. Иншеков, П.В. Розен // Проблемы региональной экономики, 2017. – №2. – С. 73 - 84.

12. Ленкова, О.В. Внешний бенчмаркинг показателей деятельности российских нефте-газовых компаний / О.В. Ленкова, И.В. Осинская // Современные проблемы науки и образования. 2014. – № 2. – С. 403 - 410.

13. Крыжановская Г.С. Стратегическое планирование ресурсосбережения при эксплуатации объектов подземного хранения газа: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб, 2015. – 24 с.

14. Сергеев, Н.Н. Методологические аспекты энергосбережения и повышения энергетической эффективности промышленных предприятий: монография / Н.Н. Сергеев. – Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2016. – 116 с.

15. Организация энергосбережения (энергоменеджмент). Решения ЗСМК – НТМК-ЕВРАЗ: Учеб. пособ. / Под. Ред. В.В. Кондратьева. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 108 с. ISBN 978-5-16-100860

16. Хусаинова, Е.К. Совершенствование подхода к оценке эффективности энергосберегающих проектов в нефтеперерабатывающей



отрасли / Е.К. Хусаинова, Е.И. Рейшахрит // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2015. – № 2 (216). – С. 76 - 84.

17. Хусаинова, Е.К. Россия на пути энергосбережения и повышения энергоэффективности: проблемы и пути решения / Е.К. Хусаинова, Е.И. Рейшахрит // Неделя науки СПбГПУ: материалы науч.-практ. конф. с междунар. участием. Инженерно-экон. инст-т СПбГПУ. Ч. 3.– СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – С. 96-98 ISBN 978-5-7422-4340-3 (ч. 3).

18. Лукьяненко С. Ф. Ценологический подход к прогнозированию электропотребления промышленных предприятий / Е. Ю. Сизганова, С. Ф. Лукьяненко // Энергоэффективность систем жизнеобеспечения города: материалы 12 всероссийской науч. пр. конф. / Под общей редакцией В. И. Пантелеева. – Красноярск: МВДЦ «Сибирь», 2011 г. – С. – 142-145.

## **РАЗДЕЛ 7 ОПТИМИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Малый бизнес является одним из основных секторов развития экономики страны, который и задает темп роста экономических показателей государства, а именно: валового внутреннего продукта, национального дохода, валового внутреннего продукта на душу населения, экспорта и импорта, инвестиций и т.д. Малый бизнес регулирует состояние занятости населения во всех отраслях. Малый бизнес является основой рыночной экономики.

Малое предпринимательство развивается как отдельный сектор современной рыночной экономики, предполагающий взаимодействие предприятий разных типов и размеров, в том числе мелких. Крупный бизнес, в свою очередь, обеспечивает первостепенные потребности национального хозяйства, применяя эффект экономии на масштабах производства, малые предприятия занимают свою нишу на рынке, соответствуя локальному спросу и специфическим потребностям в специализированной продукции и услугах, в том числе в инновационной сфере.

Также малый бизнес следует рассматривать как один из факторов производства, так как он представляет собой совокупность трудовых ресурсов, инноваций, финансового и материального секторов. В странах постсоветского пространства малый бизнес недостаточно развит, на это имеется достаточно причин, одной из которых и является механизм поддержки данного сектора экономики государством.

Актуальность исследования механизмов поддержки малого бизнеса обусловлена формированием гибкой смешанной экономики страны, которая задает высокий уровень конкурентного рыночного механизма. Также развитие малого предпринимательства можно рассматривать как фактор диверсификации экономики, так как именно на предприятиях малого бизнеса идет внедрение новых технологий и инноваций.

Исследованию специфики функционирования малобизнеса посвящены работы ученых: Стукова И.В., Акимова Е.Н., Рязанцева Н.В. Мочалова Я.В., Чубарова Л.И., Блюменфельд В., Брялина Г.И., Валиева И.Л., Гогицаева Е.Б., Цомаева М.Р., Костылов С.О., Кулик Н.А., Онищенко Л.Г., Шиганов В. В., Якунин С.М. и другие.

Целью этого исследования является анализ государственной поддержки малого бизнеса и разработка на этой основе оптимизационных механизмов его поддержки.

Для достижения данной цели в были решены следующие задачи:

- 1) определена экономическую сущность и этапы развития малого и среднего бизнеса соответственно;
- 2) представлена роль и функции малого и среднего предпринимательства в рыночной экономической системе;
- 3) выделены тенденции эволюции малого и среднего бизнеса в условиях глобализации мировой экономики;
- 4) проведен анализ общих тенденций функционирования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации;
- 5) определены состояние и проблемы малого и среднего предпринимательства;
- 6) представлены основные составляющие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;
- 7) определены источники инвестиций в малый и средний бизнес и принципы их осуществления;
- 8) обоснована необходимость совершенствования системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса;
- 9) сформирована концепция эффективного функционирования малого и среднего бизнеса.

Объектом исследования выступает совокупность механизмов поддержки малого бизнеса как одной из главных экономических единиц страны, а предметом – основные показатели функционирования малого и

среднего бизнеса, а также составляющие системы государственной поддержки данного сектора экономики государства.

При написании работы использовались общенаучные методы (аналогия, системный анализ, индукция, дедукция, сравнение), методы экономической статистики (метод группировок, анализ динамических рядов, графический анализ) и др.

При написании работы были использованы источники: труды исследовательских центров (Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института, PWC), материалы аналитических агентств, Росстата, Евростата, UNCTADstat, материалы специализированных периодических изданий, "Мировая экономика и международные экономические отношения", "Российский внешнеэкономический вестник", материалы периодической печати, аналитические отчеты, статистические справочники и отчеты, научные публикации, монографии, диссертации.

Малый бизнес является своеобразной экономической системой, способной адаптироваться к изменениям окружающей среды в кратчайшие сроки. Гибкость и высокая производительность свойственна малому бизнесу, соответственно он обладает значимым инновационным потенциалом.

Стоит отметить, что малый бизнес наращивал свою долю в экономике многих стран в течение многих лет, улучшая при этом их социально-экономическое развитие, однако в Российской Федерации малый бизнес развит значительно слабее, чем в других странах. Связано это в основном с тем, что рыночные отношения в которых малый бизнес является неотъемлемой частью, развивались в России только в 90-х годах XX века. Показатели эффективности малых предприятий в РФ отстают от аналогичных показателей в Европе и США, где развитие малого предпринимательства является одной из важнейших задач государства [1].

Необходимо отметить, что конкурентоспособность малого бизнеса расположена на трех уровнях: макро-уровень (конкуренция на мировом рынке экспорто-ориентированных предпринимателей), мезо-уровень

(конкуренция на региональном уровне), микро-уровень (межфирменная конкуренция).

Малый бизнес является неотъемлемым элементом развития национальной экономики государства. Его первоочередной целью является повышение экономического уровня страны за счет создания эффективной конкурентной экономики, которая в свою очередь сможет обеспечивать высокий уровень и качество жизни населения. Развитие малого бизнеса способно решить такие немаловажные вопросы государства, как:

- обеспечение рынка необходимыми товарами и услугами;
- создание необходимой для государства благоприятной конкурентной среды;
- проблемы с безработицей;
- повышение общего уровня жизни населения государства;
- воссоздание «среднего класса» общества [12].

На рисунке 7.1 представим динамику показателей вклада малого и среднего предпринимательства в экономику страны с учетом прогнозных данных.

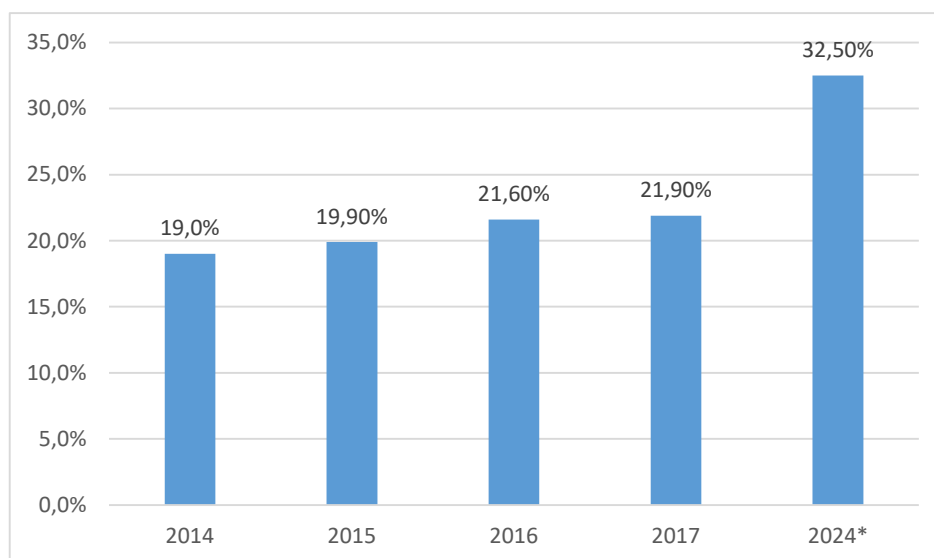


Рисунок 7.1 – Динамика показателей вклада малого и среднего предпринимательства в экономику страны с учетом прогнозных данных, [3]

Анализируя представленную динамику, следует обратить внимание, что в 2014-2017 гг. наблюдается положительная динамика, а по прогнозным данным в 2024 г. ожидается вклад до 32,5%, рост этого показателя можно обосновать внедрением различных государственных программ и стратегий государства по поддержке малого предпринимательства.

Однако малый бизнес, как и любая экономическая категория, имеет свои недостатки. Одним из таких недостатков является небольшой капитал, который может ограничивать возможность введения новых ресурсов. Но для эффективного, прогрессирующего и стабильного развития экономики страны малое предпринимательство играет очень важную роль, это и обуславливает необходимость использования механизмов государственной поддержки данного сектора. Основной целью государственной поддержки малого бизнеса является создание равноправных условий для его развития и функционирования.

Законодательное определение МСБ менялось несколько раз. Первое определение было указано в Федеральном законе от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», по которому к субъектам малого предпринимательства относились:

- коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности - 100 человек; в строительстве - 100 человек; на транспорте - 100 человек; в сельском хозяйстве - 60 человек; в научно-технической сфере - 60 человек; в оптовой торговле - 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек; в остальных отраслях и при

- осуществлении других видов деятельности - 50 человек;
- индивидуальные предприниматели без образования юридического лица [2].

С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», по которому установлен принципиально новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, с 1 января 2008 года критериями отнесения предприятий к соответствующей категории являются средняя численность работников, независимо от вида деятельности, и предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов.

К субъектам малого предпринимательства относятся:

- внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий),
- физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели),
- фермерские хозяйства [1].

При этом они должны соответствовать следующим условиям:

1) юридическим лицам - суммарная доля участия различных субъектов Российской Федерации, среди них: муниципальные образования, иностранные юридические лица, иностранные граждане, общественные и религиозные организации, благотворительные и иные фонды в уставном капитале (паевом фонде) не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов, а также закрытых, паевых инвестиционных фондов);

2) доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим

лицам, которые в свою очередь не являются субъектами малого и среднего бизнеса, не должна превышать 25%. Ограничение на участие юридических лиц, которые не являются субъектами малого и среднего бизнеса не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых ориентирована на практическое применение результатов интеллектуальной деятельности (различных программ для электронно-вычислительных машин; баз данных; изобретений; полезных моделей; промышленных образцов; селекционных достижений; топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), права на которые принадлежат исключительно государству;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на ДС (добавленную стоимость) или балансовая стоимость активов за предыдущий календарный год должна соответствовать следующим условиям:

- для микропредприятий - 60 млн. рублей;
- для малых предприятий - 400 млн. рублей;

4) В соответствии со средней численностью работников за календарный год предприятия подразделяются на:

- микропредприятия — до 15 работников;
- малые предприятия — до 100 работников;
- средние предприятия — до 250 работников.

Так как развитие данного экономического сектора государства имеет широкое распространение предпринимателя выбирают для своей деятельности наиболее перспективные отрасли развития деятельности. Целесообразно представить структура малых предприятий по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2018 г.

По закону № 209-ФЗ с целью реализации государственной политики в сфере развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации федеральными законами и другими нормативно-правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры:

- 1) налоговые режимы, упрощенные правила ведения действующего



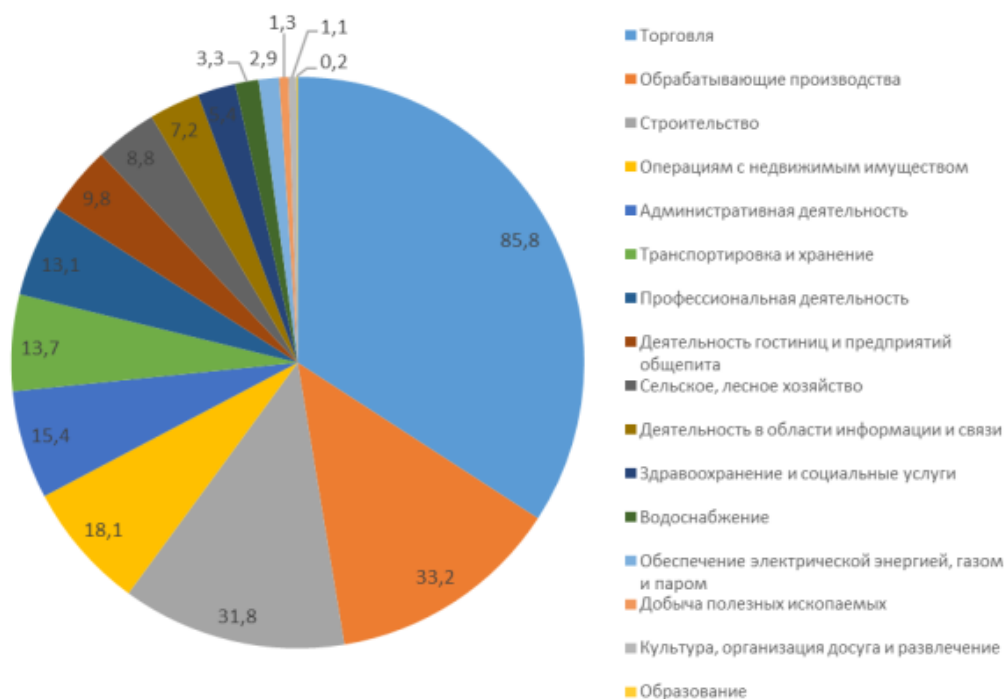


Рисунок 7.2 – Структура малых предприятий по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2018 г., [11]

налогового учета, а также упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам по отношению к малым предприятиям;

2) более упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности малых предприятий, осуществляющих отдельные виды хозяйственной деятельности;

3) более упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего бизнеса статистической отчетности;

4) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего бизнеса государственное, а также муниципальное имущество;

5) особенности участия субъектов малого бизнеса в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) с целями размещения заказов на поставки товаров; выполнение работ; оказание услуг для государственных, а также муниципальных нужд;

6) меры обеспечения прав и законных интересов субъектов малого и

среднего бизнеса, находящихся под государственным контролем (надзором);

7) меры финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;

8) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;

9) другие направленные на реализацию целей и принципов настоящего Федерального закона.

Главенствующими принципами поддержки субъектов малого и среднего бизнеса являются:

1) порядок обращения субъектов малого и среднего бизнеса по оказанию поддержки;

2) всеобщая инфраструктурная доступность для поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;

3) объективно равноценный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, предусмотренный федеральными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития, а также муниципальными программами развития субъектов малого и среднего бизнеса, к участию во всех соответствующих программах;

4) оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26 июля 2006 года N 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

5) открытость процедур оказания поддержки.

Поддержка не может оказываться в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства:

1) которые являются кредитными организациями, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, а также негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг и ломбардами;

2) если они являются участниками соглашений о разделе продукции;

3) если они осуществляют предпринимательскую деятельность в области игорного бизнеса;

4) являющихся в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о валютном регулировании, а также валютном контроле, являющимися нерезидентами Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации.

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса, предусмотренная статьей 17 Федерального закона №209, не может оказываться субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых.

Финансовая поддержка малого бизнеса осуществляется в частности в форме предоставления субсидий:

- начинающим предпринимателям;
- участникам выставок;
- на возмещение процентов по кредитам;
- на возмещение части затрат по лизингу.

В последние годы в России принято много решений, направленных на совершенствование государственного регулирования деятельности МСП.

В 2016 г. была утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 г.

Данный документ определяет малые и средние предприятия как 5,6 млн. хозяйствующих субъектов, что представляют собой рабочие места для 18 млн. человек. Около одной пятой ВВП Российской Федерации, а во многих субъектах Российской Федерации треть и более ВРП создаются именно такими организациями [10].

Сектор малого бизнеса сосредоточен в области торговли и предоставления услуг населению. Средние предприятия в большей степени

сосредоточены в сферах с более высокой добавленной стоимостью - в обрабатывающей промышленности, строительстве, а также сельском хозяйстве.

В таблице 7.1 представим данные о количестве юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего бизнеса по состоянию на 10.05.2018г .

Таблица 7.1 – Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, данные о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10.05.2018г.

	всего	Из них							
		Юридических лиц				Индивидуальных предпринимателей			
		всего	Из них			всего	Из них		
			Микро пред-приятый	Малых пред-приятый	Средних пред-приятый		Микро пред-приятый	Малых пред-приятый	Средних пред-приятый
Российская Федерация	6 170 963	2 917 371	2 661 202	236 495	19 674	3 253 592	3 225 786	27 460	346
Центральный ФО	1 928 175	1 053 243	958 864	86 411	7 968	874 932	868 626	6 219	87
Северо-Западный ФО	716 973	398 966	365 728	30 925	2 313	318 007	315 571	2 406	30
Южный ФО	717 402	217 921	198 485	17 930	1 506	499 481	495 962	3 487	32
Северо-Кавказский ФО	203 163	50 614	45 743	4 439	432	152 549	151 724	815	10
Приволжский ФО	1 099 717	497 647	450 917	43 314	3 416	602 070	595 639	6 349	82
Уральский ФО	528 791	250 843	230 103	19 228	1 512	277 948	275 199	2 715	34
Сибирский ФО	711 469	333 478	306 297	25 277	1 904	377 991	374 153	3 787	51
Дальне-восточный ФО	265 273	114 659	105 065	8 971	623	150 614	148 912	1 682	20

Стоит отметить, что в Российской Федерации сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Была создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства. В 2015 году были дополнены меры по

поддержке малых и средних компаний, они рассматривались на заседании Государственного совета Российской Федерации. Меры, направленные на поддержку самозанятости и реализацию инвестиционного потенциала малого и среднего бизнеса, включены в перечень реализуемых Правительством Российской Федерации в 2015-2016 годах первоочередных мероприятий по реализации устойчивого развития экономики, а также социальной стабильности.

Анализируя представленные в таблице данные можно отметить, что в группе и юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, наибольшую долю занимают микро предприятия. Такая же тенденция прослеживается и по всем округам Российской Федерации. Данную тенденцию можно обусловить более упрощенными условиями регистрации и ведения самой хозяйственной деятельности на микроуровне.

Рассмотрим динамику показателей развития малого предпринимательства в Российской Федерации за период с 2012 г. по 2018 г.

Таблица 7.2 – Динамика показателей развития малого бизнеса за 2012-2018 гг.

Параметры / Годы	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Темп роста 2018г. к 2012г.
Число малых предприятий, тыс.	1137,4	282,7	227,8	219,7	229,2	267,5	265,7	23,36
Процент к общему числу предприятий	24,33	5,92	4,64	4,55	4,71	6,12	6,1	25,07
Численность работников, занятых на малых предприятиях, тыс.чел.	9239,2	6217,6	5720,6	5562,9	6423,3	7400,8	7078	76,61
Оборот малых предприятий, млрд.рос.руб.	15468,9	10093,5	8805,9	10247	13252	15162	14513	93,82
Оборот малых предприятий в % к обороту всех предприятий, %	25,87	13,61	13,02	12,59	13,25	15,3	14,9	57,59

[\*составлено автором на основании статистических данных]

Анализ динамики свидетельствует о значительном снижении числа малых предприятий в период 2012 – 2015 гг., с 2015 г. наблюдается положительная тенденция, однако, по сравнению с показателями 2012 г. число малых предприятий снизилось на 76,64%. Оборот малых предприятий снизился на 18%. Это можно обусловить финансовым кризисом, что повлекло за собой сокращение занятых в сфере малого предпринимательства.

Инвестиции в малый бизнес в Российской Федерации в 2015 г. составили 17 млрд. рос. руб., в 2016 г. – 13млрд.рос.руб., в 2017 г. – 50 млрд. руб., в 2018 г. наблюдался самый высокий показатель за анализируемый период и составил 68 млрд. руб. На данный момент продолжается реализация ряда масштабных программ финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны предприниматели имеют возможность получать субсидию для возмещения затрат на ведение бизнеса, микрозаймы, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях. Данные представлены на рисунке 7.3.

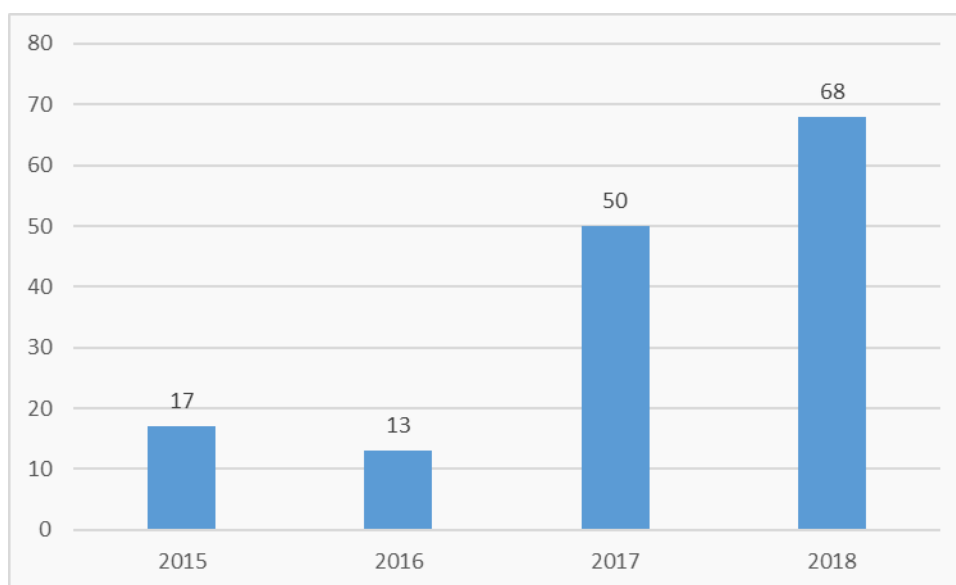


Рисунок 7.3 – Динамика инвестиций в малый бизнес в Российской Федерации в 2015-2018 гг., (млрд. руб.)

Целесообразно рассмотреть структуру поддержки малого и среднего бизнеса, результаты отобразим на рисунке 7.4.



Рисунок 7.4 – Структура поддержки портфеля малого и среднего бизнеса в 2017г.[9]

Анализируя данную структуру можно сделать вывод, что более всего поддерживается сектор транспортных услуг, сектор связи и ЖКХ. Также большое внимание уделяется промышленности 28%. Наименее всего поддерживается сектор строительства, на него выделено всего лишь 6% от общей структуры. Также стоит отметить, что более всего финансируются проекты до 1 млрд.руб.

Для малых предприятий предусмотрены специальные налоговые режимы, позволяющие оптимизировать систему учета и налоговых платежей. Приняты меры по расширению доступа малых предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также для нужд компаний с государственным участием, включая установление квоты на осуществление указанных закупок.

На рисунке 7.5 представим динамику кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в период 2013-2017 гг.

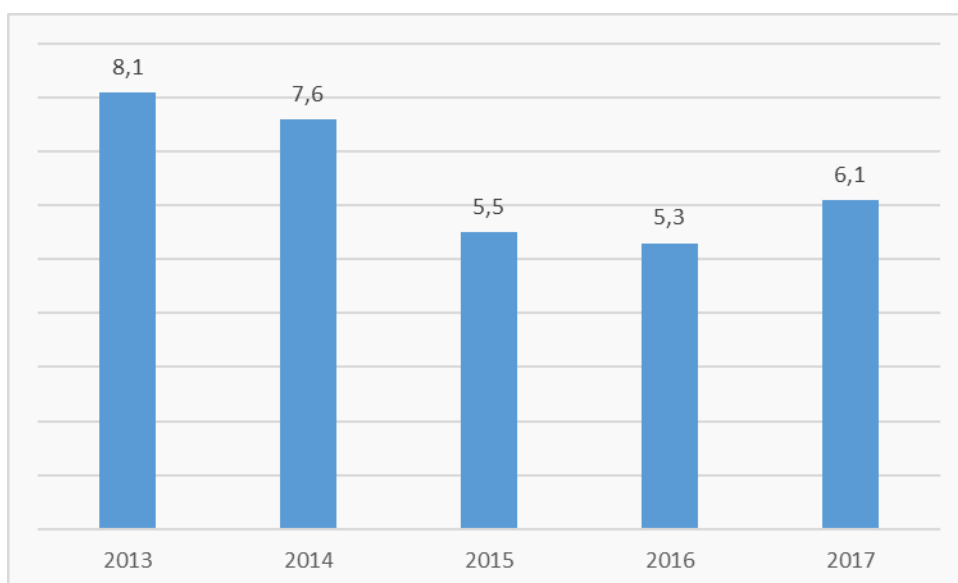


Рисунок 7.5 – Динамика кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в период 2013-2017 гг., (трлн. руб.)

Анализируя представленные данные можно говорить о резком спаде кредитования начиная с 2013 г., однако, в 2017 г. показатель начинает расти, это может быть результатом внедрения Стратегии. Следует также отразить Ри, данные представим на рисунке 7.6.

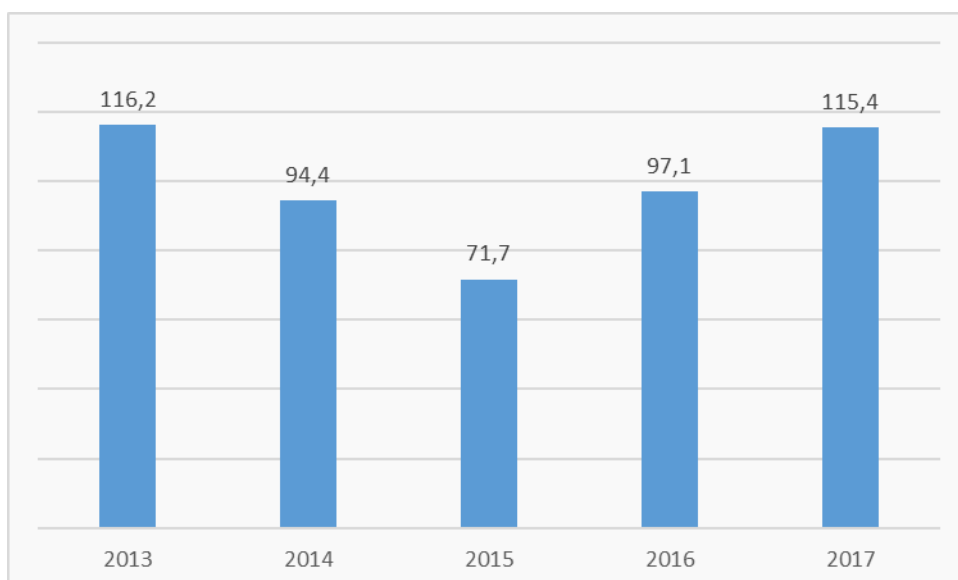


Рисунок 7.6 – Динамика темпов роста кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в период 2013-2017 гг., %



Анализируя данные, представленные на рисунках 7.5 и 7.6 можно сделать вывод, что самый высокий показатель по кредитованию малого предпринимательства наблюдался в 2012 г., а наиболее низкий в 2015 г. В 2017 г. темп прироста кредитования малого бизнеса составил 15,4%, этот показатель практически приравнялся к показателям 2012 г., это говорит о том, что ситуация в сфере выдачи кредитов малым и микро-предприятиям положительно стабилизируется.

В субъектах Российской Федерации сформирована сеть организаций, образующих инфраструктуру информационно-консультационной и имущественной поддержки предпринимательства. Развернута работа по пересмотру административных процедур, связанных с регулированием предпринимательской деятельности, в рамках планов мероприятий ("дорожных карт") национальной предпринимательской инициативы.

В 2015 г. в России был создан государственный институт развития малого и среднего предпринимательства. Это акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Данная организация предусматривает формирование Федеральной налоговой службой единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, который будет содержать сведения не только о категории субъекта малого и среднего предпринимательства, но и о видах деятельности, производимой продукции, действующих лицензиях. Общий вклад малого бизнеса и является основным экономикой Российской Федерации значительно ниже, чем в развитых и развивающихся странах, хотя, именно данная экономическая категория выступает в роли локомотива экономики государства.

Министерством экономического развития РФ была проведена оценка производительности труда на малых и средних предприятиях, в ходе чего было выявлено, что она почти в 3 раза ниже чем в таких странах как США, Япония, Германии, Франция и другие страны-члены Европейского Союза.

В последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства является отрицательной.

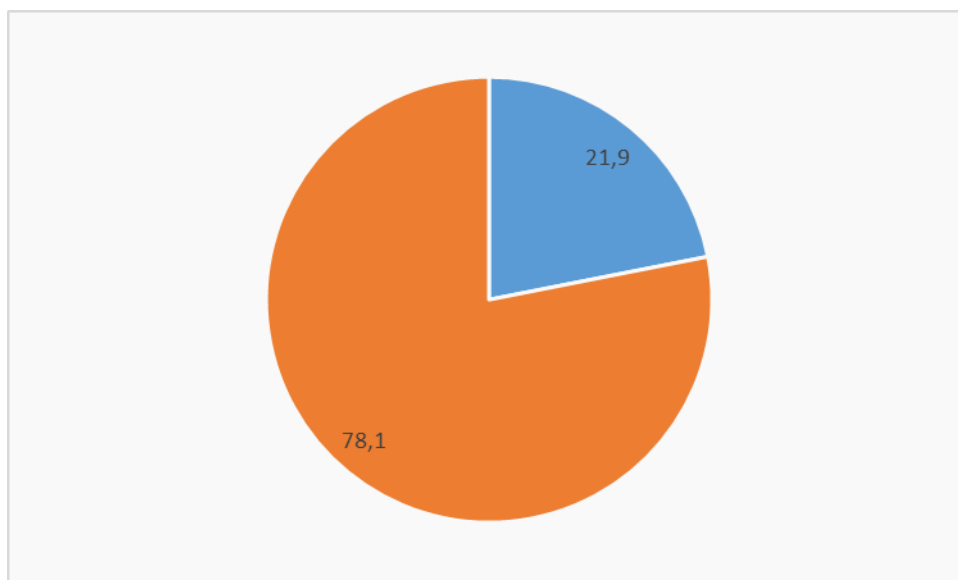


Рисунок 7.7 – Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП РФ в 2017 г., %

Следует отметить, что в 2017 г. доля малого и среднего предпринимательства в ВВП РФ составила всего лишь 21,9%. Переводя в денежный эквивалент данный показатель примерно равен 20 трлн.руб.

Представим динамику вклада малого и среднего бизнеса в ВВП Российской Федерации в 2014-2017 гг. Эти данные были рассчитаны на основе экономического анализа и представлены в Министерстве экономического развития РФ.

Таблица 1.3 – Динамика вклада малого и среднего бизнеса в ВВП Российской Федерации в 2014-2017 гг., %

Показатель / Годы	2014	2015	2016	2017	Темп роста 2017 г. к 2014 г., %
Вклад малого и среднего бизнеса в экономику РФ	19	19,9	21,6	21,9	115,26

Анализируя данные таблицы, следует отметить, что в период 2014-2017 гг. вклад малого и среднего бизнеса в экономику РФ динамично возрастает. И по сравнению с 2014 г. увеличился на 15,26%. Такая динамика является

положительной, так как по оценке Организации экономического сотрудничества и развития норма составляет 25-35%. Также следует отметить, что в некоторых развивающихся странах, таких как Южная Корея и Китай, доля вклада малого и среднего бизнеса в ВВП страны может достигать до 50%.

Одной из важных проблем малых предприятий является их низкий уровень инновационной и инвестиционной привлекательности. Можно наблюдать небольшой рост уровня неформальной занятости в сфере малого и среднего предпринимательства, это можно обусловить сложностью процедур государственного регулирования, административным давлением и высоким уровнем финансовой нагрузки.

Развитие малого бизнеса на территории Российской Федерации является неравномерным, уровень концентрации распределения субъектов малого предпринимательства достаточно высокий. Такая ситуация объяснима следующими факторами:

- низкий уровень платежеспособности населения;
- низкий уровень спроса на товары и услуги, предлагаемые данным сегментом рынка;
- слабый уровень развития бизнес-инфраструктуры в некоторых округах.

Такая ситуация наблюдается не по всей территории России, а непосредственно на территориях монопрофильных городов и муниципальных образований, которые удалены от административных центров. Все перечисленные факторы препятствуют ведению предпринимательской деятельности в качественно новых форматах [7, 8].

Выделим ряд проблем, которые являются актуальными в сфере малого и среднего бизнеса в России.

1. Важным нерешенным вопросом в сфере развития малого и среднего предпринимательства является отсутствие доступа к финансовым ресурсам для развития бизнеса. Среднемировой уровень кредитного портфеля малого

предпринимательства 23%, по состоянию на 2017г. в России данный показатель составил 21,9%.

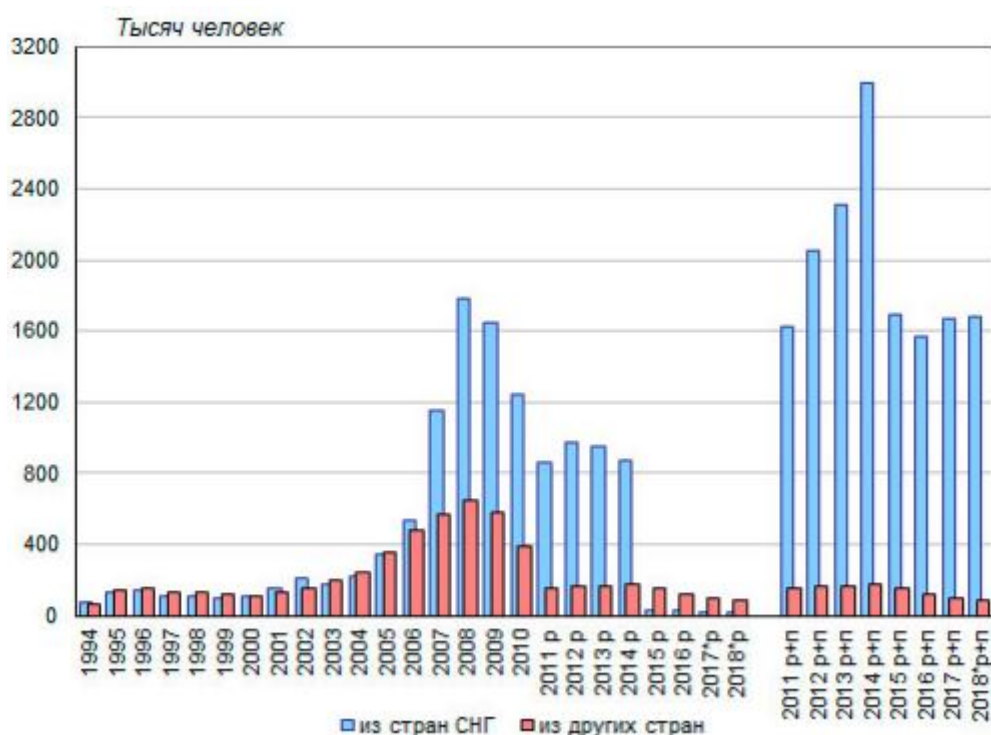


Рисунок 7.8 – Динамика граждан, начинающих собственный бизнес, в общей численности трудоспособного населения по странам СНГ и других стран 1994-2018 гг.

2. Кризисная ситуация. Проявление кризисных ситуаций обусловлено ростом процентных ставок и кризисной ликвидности. Эти факторы оказали негативное влияние на себестоимость продукции, инвестиционные планы, финансовую устойчивость и рентабельность бизнеса [13].

3. Как было отмечено ранее, именно в 2015г. в России положение малого и среднего бизнеса было наиболее обостренным. Проводимая государственная политика в социально-экономической сфере не обеспечила должный учет интересов малых и средних бизнес-единиц. Среди таких мер можно выделить следующие: отмена льгот на налог на имущество организаций для плательщиков специальных налоговых режимов; введение торгового сбора; изменения схем размещения нестационарных торговых

объектов в отдельных субъектах Российской Федерации и др.

4. Система административно-правового регулирования в отдельных отраслях и сферах не учитывает специфику ведения предпринимательской деятельности в рамках малых форм хозяйствования.

5. Высокий уровень фискальной нагрузки не позволяет расширять рынок сбыта и наращивать объемы производства. Как следствие – появление теневого сектора экономики [5, 6].

Учитывая социально-экономические и внешнеэкономические условия возникает необходимость в определении долгосрочной программы деятельности развития малого и среднего бизнеса. Стратегия рассматривается как механизм, позволяющий координировать действия органов власти всех уровней, представителей предпринимательского сообщества и организаций поддержки инфраструктуры и обеспечить на этой основе соответствие принимаемых мер ожиданиям бизнеса и общества в целом по отношению к созданию благоприятных и комфортных условий с целью реализовать предпринимательский потенциал своих граждан.

Возможно выделить основные составляющие системы государственной поддержки малого бизнеса:

- нормативно-правовые акты, направленные на поддержание и развитие малого бизнеса;
- государственный аппарат, который состоит из определенных институциональных структур, отвечающий за необходимую и должную реализацию политики в области поддержки и развития;
- коммерческие и некоммерческие организации, инициатором деятельности которых выступает само государство для реализации системы поддержки малого бизнеса [4].

Опираясь на опыт развитых стран в сфере поддержки малого бизнеса логично обратить внимание на политику таких стран как Япония, Германия, а также страны–члены ЕС. Сущность программ этих стран основана не только на всеобщей стратегии поддержки субъектов малого

предпринимательства, а также и учет отдельных регионов, а именно специфики ведения бизнеса в конкретном географическом положении. Положительным аспектом этих программ является выражение национальных интересов, на основе которых были определены четкие цели, задачи и механизмы по реализации программ в сфере поддержке малого предпринимательства.

Первоочередными целями государственной политики в отношении поддержки малого бизнеса являются:

- создание и формирование благоприятных рыночных условий с целью развития малого бизнеса;
- достижение равноправия сторон в реализации рыночных отношений;
- повышение уровня деловой активности предпринимателей;
- формирование благоприятной конкурентной среды;
- решение проблем безработицы;
- создание и внедрение общей стратегии по поддержке малого бизнеса с учетом региональных и местных специфик;
- предоставление социальной защиты субъектам малого бизнеса [7].

Обеспечение государственной поддержки предприятий малого бизнеса реализуется на базе специальных методов. Эти методы были сгруппированы по направленности их воздействия на предприятия. К ним относятся методы косвенного воздействия, отображенные в налоговой политике. К методам прямого воздействия относятся программы по предоставлению кредитов, субвенций, а также бюджетное финансирование.

Говоря об административной поддержке нужно выделить предоставления лицензий, квот предприятиям или же, наоборот, лишения данных прав.

В составе экономических методов находятся финансово-кредитные и бюджетные методы. Одним из важных инструментов государственной поддержки малого бизнеса является предоставление прямой финансовой помощи, которая отражается в льготном субсидировании, кредитовании на

особых условиях, а также предоставлении гарантий при получении различных займов.

Институциональные методы в основе своей направлены на организацию хозяйственной деятельности. Субъектами представлены предприятия всех форм собственности, банки, а объектами выступают хозяйственные отношения фаз и сфер воспроизводства.

Использование всех перечисленных механизмов отражается в реализации задач, стоящих перед государством с целью поддержания малого бизнеса. Главными задачами государства при осуществлении политики поддержки малого бизнеса являются:

- совершенствование среды функционирования малого бизнеса;
- финансовая поддержка, включающая в себе кредитно-финансовую политику, государственные льготные программы, а также налоговые программы;
- обеспечение материально-технической базы, возможность создания технопарков, использование оборудования на основе льготных форм его приобретения или же сдачи в аренду;
- предоставление консультативной и информационной помощи, заключающейся в предоставлении различного вида консультаций, оказании правовых и юридических услуг;
- реализация местных, а также региональных программ в области малого бизнеса;
- создание рыночной инфраструктуры: ярмарок; рынков оборудования и технологий для малых фирм, рынков сбыта [13].

Основной из вышеупомянутых задач является финансовая поддержка и финансовое обеспечение программ, направленных на осуществление и реализацию мероприятий по поддержанию малого бизнеса. Государство в первую очередь заинтересовано в развитии данного сектора экономики и должно оказывать всестороннюю помощь своими механизмами в его устойчивом развитии. Также необходимо разработать и внедрить

финансовую стратегию по привлечению капиталов, сформировать систему лизинга как перспективную возможность к созданию производственной платформы предприятий, а также содействовать в развитии внешнеэкономической активности субъектов малого бизнеса.

Система малого бизнеса требует адаптации к современным условиям и своего дальнейшего совершенствования. Программы по поддержке малого предпринимательства играют большую роль, особенно актуальна реализация таких программ в условиях экономического кризиса, когда экономика страны требует структурных преобразований. Малые предприятия не в состоянии сами справиться с подобными кризисами в одиночку, часто это происходит из-за давления налоговой политики государства. Государство не должно оказывать налоговое давление, а, наоборот, предоставлять возможности, способствующие к выживанию и дальнейшему развитию предприятия.

Одним из приоритетных направлений государственной политики в сфере малого и среднего бизнеса на современном этапе является вывод на новый качественный уровень мер и инструментов поддержания малых и средних предприятий, что несомненно будет реализовано.

Для создания структурированной системы по поддержке малого бизнеса в России необходимо соблюдение следующих условий:

- 1) создание благоприятных рыночных условий для развития малого бизнеса;
- 2) создание равноправных отношений в ходе осуществления партнерства;
- 3) стимулирование повышения уровня деловой активности предпринимателей за счет принятия ряда программ и создания благоприятной атмосферы;
- 4) обеспечение условий здоровой конкуренции для ведения бизнеса;
- 5) решение вопросов безработицы;
- 6) принятие единого юридического документа по поддержке малого предпринимательства с учетом региональных и местных специфик;



7) предоставление социальной и юридической защиты субъектам малого предпринимательства.

В сложившихся экономических условиях данный документ может быть интегратором мер поддержки малого и среднего предпринимательства.

На базе данной Корпорации предусматривается формирование единого центра финансово-кредитной поддержки малого и среднего предпринимательства как массового, так и высокотехнологичного сектора.

В целях снижения издержек бизнеса, связанных с доступом к правовой и маркетинговой информации, на базе Корпорации будет предусмотрена система мер информационной, маркетинговой и юридической поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Корпорация будет предоставлять субъектам малого и среднего предпринимательства широкий набор услуг через сеть многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также с использованием инфраструктуры электронного правительства.

На рисунке 7.9 представим систему поддержки малого бизнеса в Российской Федерации, а на рисунке 7.10 зарубежный опыт поддержки малого предпринимательства.

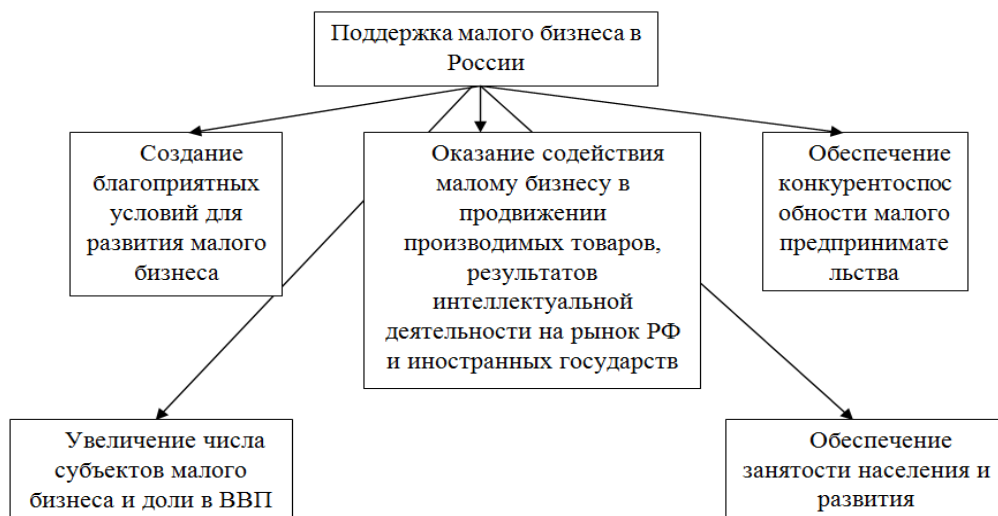


Рисунок 7.9 – Система поддержки малого бизнеса в Российской Федерации

Предусматривается организация единой системы мониторинга оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства органами власти разных уровней, а также организациями, образующими инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, на основе методологии, разработанной Корпорацией совместно с Министерством экономического развития Российской Федерации. В то же время в целях повышения эффективности оказания государственной поддержки малым и средним предприятиям и исключения дублирования реализуемых мер запланировано проведение на регулярной основе мероприятий по анализу функций действующих институтов развития, связанных с поддержкой малого и среднего предпринимательства, и подготовке соответствующих предложений по оптимизации указанных функций [12].

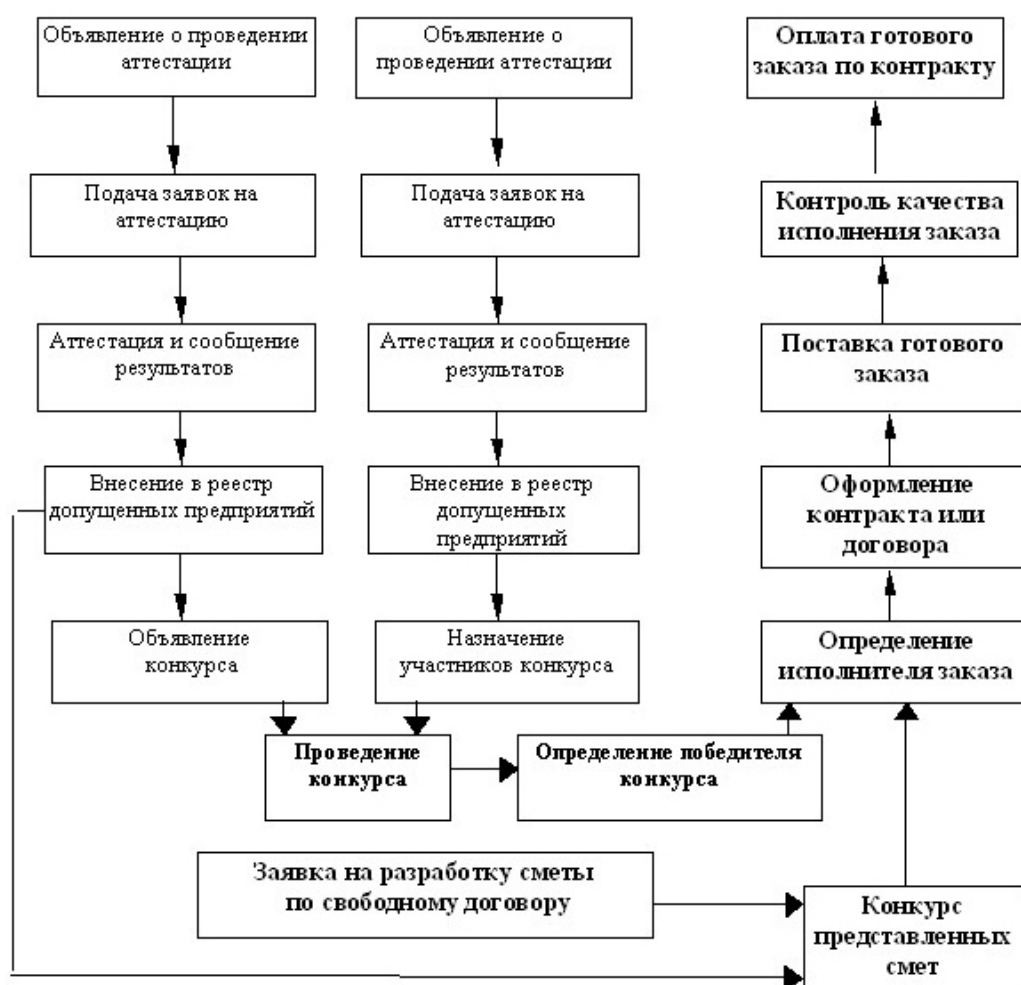


Рисунок 7.10 – Система поддержки малого предпринимательства за рубежом

Важную роль для развития малого и среднего предпринимательства играет снятие административных барьеров, препятствующих занятию рыночных ниш на региональных и муниципальных рынках товаров, работ, услуг.

С этой целью в субъектах Российской Федерации предусматривается внедрение стандарта развития конкуренции. В то же время федеральными органами исполнительной власти будут осуществляться общесистемные и отраслевые мероприятия, направленные на развитие конкуренции и снижение административных барьеров для деятельности малых и средних предприятий на отдельных отраслевых рынках.



Рисунок 7.11 – Механизм снижения административных барьеров в сфере малого бизнеса

Для обеспечения развития конкуренции будут приняты решения, направленные на ограничение права создания и сохранения государственных и муниципальных унитарных предприятий на конкурентных рынках, а также на повышение прозрачности деятельности субъектов естественных монополий.

Большой потенциал для развития малого и среднего предпринимательства существует в социальной сфере. Предлагается применить комплексный подход к решению задачи по увеличению доли

субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере социальных услуг. Основным направлением такой работы станет снятие ограничений для вхождения новых организаций на рынок социальных услуг.

Отдельную категорию предприятий, действующих в социальной сфере, составляют предприятия, специализирующиеся на производстве продукции и предоставлении услуг в интересах социально уязвимых и малоимущих групп граждан либо создающие рабочие места для таких групп граждан, - субъекты социального предпринимательства.

В рамках реализации Стратегии будут реализованы дополнительные меры поддержки малых и средних предприятий в области социального предпринимательства, в том числе создание и развитие специализированных организаций инфраструктуры поддержки в субъектах Российской Федерации, предоставление субсидий на реализацию проектов в области социального предпринимательства, меры по популяризации такой деятельности. В целях повышения адресности при оказании поддержки также предстоит уточнить сферы, в которых может осуществляться деятельность, отнесенная к социальному предпринимательству, установить критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам социального предпринимательства.

Закупки продукции для нужд органов государственной власти, органов местного самоуправления и отдельных видов юридических лиц - это рынок с годовым объемом свыше 25 трлн. рублей (что эквивалентно 30% валового внутреннего продукта Российской Федерации, по данным 2015г.), в рамках которого возможно динамичное развитие малых и средних предприятий [10].

Расширению доступа малых и средних предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд и к закупкам товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц будут способствовать меры по совершенствованию соответствующего законодательства Российской Федерации. При этом в целях содействия

встраиванию малых и средних предприятий в производственные цепочки отдельных видов юридических лиц с участием Корпорации будут приняты меры, предусматривающие:

- 1) повышение прозрачности закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц;
- 2) сокращение издержек потенциальных поставщиков в связи с участием в закупках за счет широкого внедрения технологий электронных торгов;
- 3) постепенное наращивание обязательной квоты на закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства с 18% в 2016 г. до 25% (начиная с 2018 г.);
- 4) проведение регулярного анализа потребностей заказчиков в привлечении к исполнению заказов малых и средних предприятий;
- 5) организацию мероприятий, направленных на повышение уровня технологической и организационной готовности малых и средних предприятий к участию в закупках;
- 6) организацию методического содействия малым и средним предприятиям для участия в закупках;
- 7) создание реестров надежных поставщиков из числа субъектов малого и среднего предпринимательства, производственные мощности и профессиональные компетенции которых позволят обеспечить исполнение договоров, заключаемых с заказчиками;
- 8) содействие формированию системы совещательных органов, отвечающих за аудит эффективности закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 9) разработку и реализацию программ партнерства между заказчиками и малыми и средними предприятиями [12].

Малые и средние предприятия, работающие в сфере потребительского рынка, помимо решения социальных задач, связанных с созданием рабочих мест для граждан, обеспечивают индивидуальный подход к покупателям,

узкую товарную специализацию, а также являются одним из основных каналов сбыта для мелких и средних производителей, в том числе местных сельскохозяйственных производителей.

Развитие потребительского рынка будет осуществляться по следующим направлениям:

1) обеспечение реализации права предпринимателей на осуществление торговли в разрешенных законодательством Российской Федерации местах;

2) включение в показатели оценки эффективности деятельности должностных лиц органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления дополнительных показателей, характеризующих обеспечение жителей услугами торговли;

3) обеспечение полного удовлетворения со стороны органов местного самоуправления заявок от малых и средних торговых предприятий на расширение деятельности;

4) обеспечение учета потребностей малого и среднего предпринимательства в сфере торговли при проектировании и реализации проектов городского общественного транспорта, проектов общественных пространств, проектировании новых жилых микрорайонов;

5) развитие ярмарочной торговли и максимальное упрощение всех процедур для организации и проведения ярмарок и участия в них;

6) развитие автоматизированных форм торговли;

7) развитие многоформатной торговой инфраструктуры, прежде всего несетевых объектов малого и среднего предпринимательства;

8) создание условий для организации современных сельскохозяйственных и продовольственных рынков для обеспечения максимального доступа малых и средних сельскохозяйственных производителей к потребителю;

9) развитие семейного торгового бизнеса, прежде всего в стационарных помещениях, на основе предоставления данной категории

предпринимателей права собственности либо права на долгосрочную аренду при условии осуществления определенных видов деятельности в таких помещениях (булочных, кондитерских, мясных лавок, рыбных магазинов и других помещений);

10) развитие дистанционной торговли совместно с формированием системы почтовой и курьерской доставки и развитием системы электронных платежей, в том числе для выхода предпринимателей на рынки сбыта иностранных государств;

11) развитие франчайзинга, снижающего риски начинающих предпринимателей в сфере услуг и торговли, поддержка франшиз.

Кроме того, будет обеспечено развитие ярмарок выходного дня и предоставление площадок для торговли в центрах предпринимательской активности и в густонаселенных районах (в непосредственной близости от торговых сетей).

В целях стимулирования спроса на продукцию малых и средних предприятий необходимо обеспечить условия для продвижения такой продукции и повышения ее качества.

В связи с этим предусматривается реализация мер по следующим направлениям:

1) интенсификация веерных исследований с предоставлением российского знака качества за счет продукции, производимой малыми и средними предприятиями, в том числе за счет предоставления возможности самостоятельного заявления предприятия своей продукции в перечень планируемых веерных исследований;

2) создание механизмов стимулирования закупок продукции малых и средних предприятий, получившей право использования российского знака качества;

3) реализация проекта "Сделано в России", в том числе создание условий для предоставления маркировки товаров российского производства для субъектов малого и среднего предпринимательства знаком "Сделано в России";

4) создание системы управления повышением качества и конкурентоспособности продукции и услуг российских производителей на основе развития систем добровольной сертификации, региональных, выставочных и отраслевых знаков качества, института наименования мест происхождения товара [10].

В рамках реализации Стратегии продолжатся создание и улучшение функционирования элементов региональных и территориальных инновационных систем, а также улучшение взаимодействия между ними в целях обеспечения поддержки на разных стадиях жизненного цикла малых и средних инновационных предприятий.

Будет решена задача по обеспечению непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла - формированию эффективного инновационного лифта. Отправной точкой для включения в программы поддержки инновационной деятельности станет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, способный обеспечить необходимое количество проектов для последующего их финансирования другими институтами развития и заинтересованными организациями.

В рамках деятельности институтов развития (в том числе Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, акционерного общества "Российская венчурная компания", Фонда развития интернет-инициатив, Фонда инфраструктурных и образовательных программ, инновационного центра "Сколково") будет обеспечено:

1) расширение поддержки проектов на начальной (посевной) стадии с использованием грантовых механизмов, увеличение финансирования программ по предоставлению грантов начинающим предпринимателям;

2) содействие масштабированию производства инновационного и высокотехнологичного продукта малыми предприятиями в целях ускорения их роста до средних предприятий.

Важно использовать возможности сектора малого наукоемкого



предпринимательства для развития продуктовых линеек крупных компаний, создания новых и обновления существующих производств на базе инновационных технологий.

В рамках реализации Стратегии будет продолжено создание специализированной инфраструктуры поддержки в области инноваций и промышленного производства (региональные центры инжиниринга, центры прототипирования, центры сертификации, стандартизации и испытаний), призванной повысить уровень технологической готовности малых и средних предприятий к участию в производственных цепочках крупного бизнеса, облегчить лицензирование, аттестацию и сертификацию для субъектов малого и среднего предпринимательства - поставщиков.

В настоящее время основные усилия в сфере поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий направлены на обеспечение эффективной работы единого института поддержки экспорта - акционерного общества "Российский экспортный центр", дальнейшее формирование инфраструктуры поддержки экспорта на региональном уровне (центры координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства), расширение деятельности профильных институтов поддержки экспорта, а также на оптимизацию их совместной работы.

Нефинансовая поддержка экспорта осуществляется акционерным обществом "Российский экспортный центр" и центрами координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, а финансовая поддержка - акционерным обществом "Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций", акционерным обществом "Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк".

Экспортер – субъект малого и среднего предпринимательства, обратившись в акционерное общество "Российский экспортный центр", сможет получить необходимый уровень поддержки своих проектов в области

внешнеэкономической деятельности через сформированный специализированный механизм, обеспечивающий координацию усилий всех элементов государственной системы поддержки экспорта от финансовых институтов, профильных министерств и ведомств, государственных служб до торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах.

В свою очередь, центры координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации смогут предоставлять комплекс услуг, направленных на подготовку к выходу на рынки иностранных государств.

При этом будет обеспечено взаимодействие акционерного общества "Российский экспортный центр" с региональной инфраструктурой поддержки экспорта и формирование системы сопровождения проектов по принципу "одного окна". Одновременно акционерное общество "Российский экспортный центр" совместно с Министерством экономического развития Российской Федерации определит стандарты к предоставлению услуг экспортерам на региональном уровне и обеспечит соответствующую методологическую поддержку.

В современных условиях дополнительные возможности для развития бизнеса на рынках иностранных государств могут быть созданы за счет развития электронной торговли. В связи с этим необходимо сформировать систему взаимодействия экспортеров с электронными торговыми площадками, расчетными сервисами, логистическими операторами, а также упростить основные процедуры, сопутствующие экспорту продукции малых и средних предприятий (налоговые, таможенные и т.д.).

Важным условием для расширения экспортной деятельности выступает развитие сотрудничества Российской Федерации в сфере малого и среднего предпринимательства с иностранными государствами и институтами развития и поддержки, которое будет осуществляться в разных форматах - двусторонних меморандумах, постоянно действующих рабочих группах,

многостороннего сотрудничества в рамках международных организаций и форумов (Организация экономического сотрудничества и развития, Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество, Шанхайская организация сотрудничества и другие).

На федеральном уровне сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на разных стадиях развития, предполагающая использование как возвратных, так и невозвратных инструментов финансирования.

В рамках реализации Стратегии будет обеспечено повышение эффективности уже применяемых форм и видов финансовой поддержки малых и средних предприятий, а также создание новых инструментов такой поддержки.

При этом финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства будет осуществляться на основе дифференциации субъектов малого и среднего предпринимательства по выделенным целевым секторам – массовому и высокотехнологичному.

Для улучшения условий кредитования малых и средних предприятий коммерческими банками планируется обеспечить реализацию мер по следующим направлениям:

- 1) реализация механизмов электронного документооборота при кредитовании малых и средних предприятий;
- 2) расширение программ кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемых кредитными организациями;
- 3) разработка системы стандартов кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для обеспечения улучшения условий кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства необходимо рассмотреть вопрос о пересмотре коэффициентов аллокации капитала (взвешивания кредитов), относимых к кредитам, предоставляемым малым и средним предприятиям.

Для увеличения объемов кредитования малых и средних

предприятий будет создана трехуровневая целевая модель оказания Корпорацией гарантийной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства совместно с крупнейшими банками, а также многоканальная система продвижения гарантийных продуктов Корпорации. Будут реализованы целевые программы по предоставлению гарантий, поручительств и кредитной поддержки, в первую очередь по средним и крупным проектам субъектов малого и среднего предпринимательства с ориентацией на применение поточных технологий в массовом сегменте рынка, что позволит значительно повысить доступность кредитных ресурсов крупнейших кредитных организаций.

Проблема доступа субъектов малого и среднего предпринимательства (в первую очередь из массового сектора) к финансовым ресурсам решается в том числе и за счет развития микрофинансирования.

Для расширения доступности микрофинансовых услуг необходимо создать условия для эффективного взаимодействия микрофинансовых организаций с заемщиками, органами государственной власти, Центральным банком Российской Федерации и соответствующими институтами поддержки, а также для дальнейшего развития кредитной кооперации (в том числе в рамках деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов). Национальная гарантийная система поддержки малого и среднего предпринимательства объединит региональные гарантийные организации и Корпорацию.

Выделены следующие ориентиры развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства:

- 1) улучшение условий кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 2) увеличение объемов долгосрочного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) увеличение количества банковских продуктов, целевой аудиторией которых являются малые и средние предприятия;

4) повышение эффективности деятельности участников национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства, в том числе на основе выработки единых стандартов предоставления гарантийной поддержки и введения типовых политик;

5) повышение эффективности расходов бюджетов, направляемых на финансирование деятельности гарантийных организаций.

На основе всего этого сгруппируем меры по поддержке малого предпринимательства и представим их на рисунке 7.8.

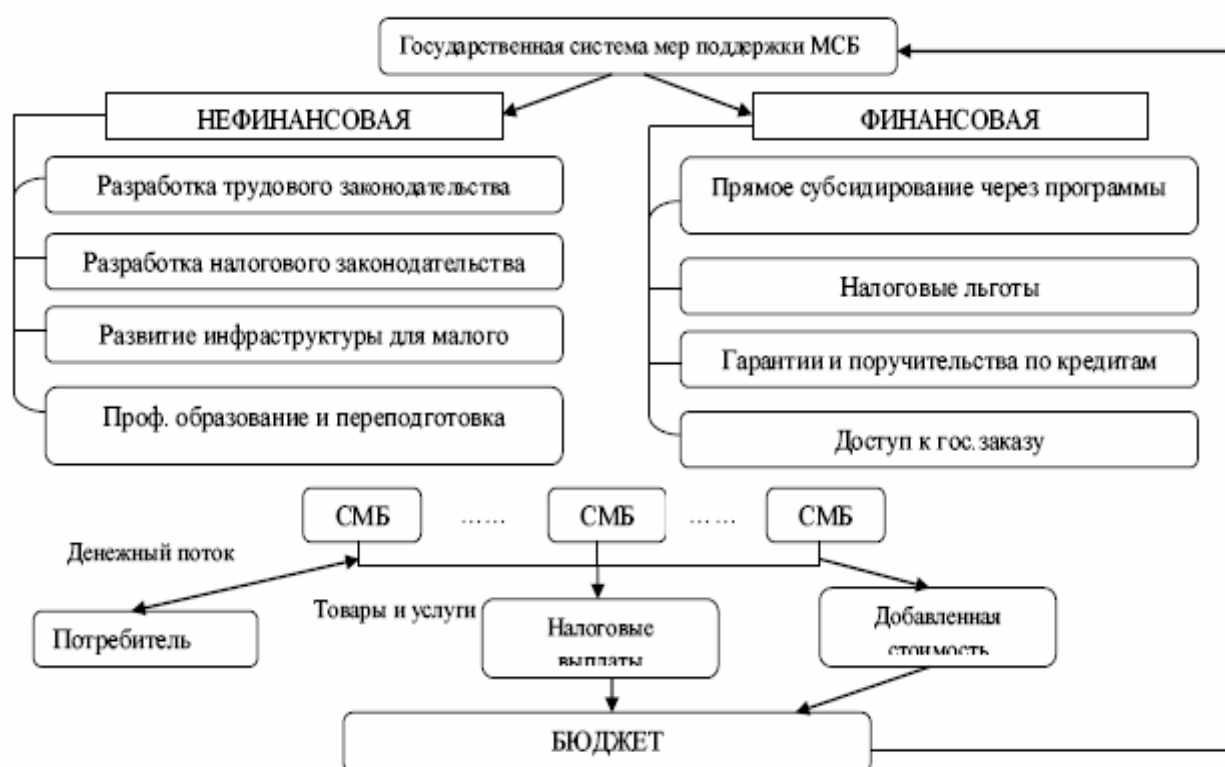


Рисунок 7.8 – Государственная система мер поддержки малого бизнеса

Так как поддержка малого предпринимательства – это сложная комплексная система, состоящая из механизмов государственной и негосударственной поддержки, такой как международные сообщества, объединения предпринимателей, целью которой является повышение роли и значения малого предпринимательства в национальной экономике, она должна быть разработана с учетом конкретных проблем и задач, направленных на их решение. Все методы и способы, которые будут

учитываться в данной программе, должны иметь тесную взаимосвязь и обеспечивать жизнеспособность субъектов малого бизнеса и решить все проблемы становления и развития этого сектора экономики. Практическая реализация системы поддержки малого бизнеса должна отражать особенности государственного и политического устройства государства, а также уровень его экономического развития [11].

Подводя итоги проведенного исследования, следует отметить, что цель достигнута и поставленные задачи решены.

Важно отметить, что проанализированы вариации терминов малый и средний бизнес, предпринимательство, государственные органы.

Также отмечено, что органы муниципального управления активно взаимодействуют с предпринимательской средой, а именно с представителями малого и среднего бизнеса. Именно малый и средний бизнес, со стороны органов муниципального управления, оказывает регулирующее воздействие и является получателем муниципальных услуг – как бесплатных (бюджетных), так и платных. Основные грани этого взаимодействия могут быть сформулированы следующим образом: взимание местных налогов и регулирование их отдельных параметров (предоставление льгот по местным налогам и сборам); выделение земельных участков; выдача различных разрешений, в частности, на прокладку коммуникаций и пр. участие малых предприятий в закупках товаров и услуг для муниципальных нужд, аренда муниципальной собственности малыми предприятиями и пр.

Особой формой названного взаимодействия, которая может охватывать ту или иную часть субъектов малого предпринимательства являются меры их прямой поддержки со стороны органов муниципального управления, которые наиболее эффективно реализуемы именно через специальные муниципальные программы. Такие программы сегодня составляют прерогативу лишь наиболее крупных и финансово обеспеченных муниципальных образований, прежде всего, городов – «столиц» субъектов РФ. Однако, если учесть, что применение программного метода

характеризуется не масштабностью и стоимостью программ, а целеполаганием и системностью, пусть и ограниченного круга мер поддержки малого и среднего бизнеса, можно предположить, что разработка и реализация подобных программ может стать необходимым компонентом стратегии управления территориальным хозяйственным комплексом на уровне таких муниципальных образований, как муниципальные районы и городские округа. Требование подготовки и реализации подобных программ должно быть отражено и в специальной статье федерального закона по местному самоуправлению.

Пока же новое законодательство по местному самоуправлению противоречиво трактует вопрос об использовании программно-целевого метода управления на муниципальном уровне. Среди первоочередных проблем следует решить следующую задачу - обязать органы местного самоуправления реализовывать программы социально-экономического развития данного муниципалитета (как комплексные, так и целевые в отношении, например, развития и поддержки малого бизнеса). Обстоятельства, которые обосновывают необходимость данной работы следующие:

1) взаимосвязь деятельности органов муниципального управления не только с осуществлением прямо обозначенных в законе функций (полномочий) по вопросам местного значения, но и с принятием и организацией выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования. Между тем, для абсолютного большинства муниципалитетов России их программы социально-экономического развития в значительной, если не в решающей мере формируются именно как программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства. Вне системы мер по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства программы развития большинства муниципалитетов России экономически и социально несостоятельны. Именно исходя из этого, в новом 209-м ФЗ конкретно закреплены

полномочия органов муниципального управления по развитию малого и среднего бизнеса, а также требованиям к тем программам, которые должны обеспечивать полную и эффективную реализацию названного круга полномочий муниципалитетов.

2) предпосылки использования программно-целевого метода управления на муниципальном уровне вытекают из руководящих указаний по организации бюджетного процесса, в частности, из требований, установленных законом к бюджетному планированию на всех уровнях бюджетной системы, включая разработку системы программ и прогнозов социально-экономического развития соответствующего муниципального образования.

Однако формальная необходимость наличия программы еще не является достаточным условием ее разработки и осуществления вне достаточных экономических, прежде всего, финансовых ресурсов. Конечно, частично этот дисбаланс может быть восполнен за счет содействия со стороны субъекта Федерации (Фонд муниципального развития, региональные программы межмуниципального развития и пр.). Конкретные меры должны быть предприняты и с точки регулирования доходных полномочий самих муниципальных образований. Основной шаг в этом направлении – преодоление ситуации «сплошной» дотационности бюджетов муниципальных образований, прежде всего, за счет придания реального экономического «веса» системе местного налогообложения. Именно последнее позволяет эффективно совместить на местном уровне управления фискальную и регулирующую функцию налоговой системы.

Стимулировать муниципальные органы управления в отношении их политики развития малого возможно через диверсификацию налоговой базы местных бюджетов с акцентом на все налоговые поступления от малого бизнеса, через процедуры финансового выравнивания в отношении дотационных муниципальных образований. Необходимо реализовать налоговую практику, при которой возможно было бы идентифицировать и



направить в местные бюджеты всю массу налоговых поступлений от малого предпринимательства, а не только поступления по специальным режимам налогообложения. Создание стимулирующего механизма возможно также через фонды муниципального развития путем осуществления на гибких условиях субсидиарной поддержки субъектами РФ муниципальных программ развития малого предпринимательства. Такая практика могла обеспечить эффективное «самовоспроизводство» бюджетных средств, которые потребны для осуществления мер поддержки малого предпринимательства на муниципальном уровне.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
3. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс [Режим доступа]: <https://www.gks.ru/>
4. Чубарова Л.И. Малый бизнес: теория, механизмы поддержки становления и развития: дис. ... к.э.н. – Д., 2008. – 193 с.
5. Блюменфельд В. Большие проблемы малого бизнеса // Экономика и жизнь. – 2007. – № 7. – С. 57–68.
6. Брялина Г.И. Механизмы поддержки развития малого бизнеса в России // Инженерный вестник Дона. – 2011. – № 1. – С. 89-93.
7. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса: учеб. Пособие для бакалаврита и специалитета / под редю Н.А. Продановой. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 275с.
8. Валиева И.Л., Гогицаева Е.Б., Цомаева М.Р. Государственная поддержка малого бизнеса // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 41–1. – С. 7–11.

9. Костылов С.О. Система государственной поддержки малого бизнеса за рубежом // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2014. – Т. 4. – С. 80-84.
10. Корсунова Н.Н. «Кредитная поддержка Дальнего Востока АО «МСП Банком» / Актуальные вопросы права, экономики и управления: Материалы XМеждународной научно-практической конференции/ МЦНС «Наука и просвещение». – С.170-174.
11. Кулик Н.А., Онищенко Л.Г. Государственная поддержка малого бизнеса в России // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 11. – С. 28–36.
12. Пятаченко А.М. Необходимость совершенствования системы поддержки малого бизнеса // «Продовольственная политика и безопасность». – 2016. – № 2. Т.3. – С.105-114.
13. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2018г. – 522 с.
14. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года.
15. Шиганов В.В. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы // Российская экономика: тенденции и перспективы. – 2009. – № 4. – С. 87–99.
16. Якунин С.М. Этапы развития малого бизнеса за рубежом // Экономика и право. – 2010. – № 4. – С. 103–107.

Научное издание

**Семенов Андрей Анатольевич**, канд. экон. наук, доц.,  
**Бондаренко Ирина Станиславовна**, канд. экон. наук,  
**Миньковская Маргарита Владимировна**, канд. экон. наук, доц.,  
**Шеремет Татьяна Геннадьевна**, канд. экон. наук, доц.,  
**Колос Игорь Викторович**, ст. преподаватель,  
**Кузьменко Светлана Сергеевна**, ст. преподаватель,  
**Кириллова Анастасия Владимировна**, ассистент,  
**Мячин Владислав Васильевич**, ассистент,  
**Пятаченко Анна Максимовна**, ассистент

**СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ  
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Монография