ISSN 2218-5003

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец
Upravlenets

ЭКОНОМИКА • МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ • ФИНАНСЫ • ЛОГИСТИКА • ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

№ 3 (67)
май–июнь 2017

ТЕМА НОМЕРА

Государственное регулирование:
подходы, инструменты, перспективы

THE ISSUE SUBJECT

State Regulation:
Approaches, Instruments, Prospects

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Силин Яков Петрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Заместители главного редактора

Анимица Евгений Георгиевич, д-р геогр. наук, профессор (Екатеринбург)

Иваницкий Виктор Павлович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Члены редколлегии

Березкин Юрий Михайлович, д-р экон. наук, профессор (Иркутск)

Болдырева Наталья Брониславовна, д-р экон. наук, доцент (Тюмень)

Бочко Владимир Степанович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Дятел Евгений Петрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Каточков Виктор Михайлович, д-р экон. наук, профессор (Челябинск)

Кулапов Михаил Николаевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Лукьянов Сергей Александрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Мельникова Елена Ивановна, д-р экон. наук, доцент (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович, д-р экон. наук, профессор (Омск)

Митин Александр Николаевич, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Одегов Юрий Геннадьевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Самаруха Виктор Иванович, д-р экон. наук, профессор (Иркутск)

Члены международного совета

Джармила Стракова, PhD (Чехия)

Изольде Браде, PhD, ведущий исследователь (Германия)

Итало Тревизан, PhD, профессор (Италия)

Марин Варбанов Маринов, PhD (Великобритания)

Серик Нугербекович Нугербеков, д-р экон. наук (Казахстан)

Сун Яоу, PhD, профессор (Китай)

Тадеуш Валлас, PhD, профессор (Польша)

EDITORIAL BOARD

Chief Editor

Yakov P. Silin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Deputy Chief Editors

Yevgeny G. Animitsa, Dr. Sc. (Geography), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Viktor P. Ivanitsky, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Editorial Team

Yury M. Beryozkin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Irkutsk, Russia)

Natalya B. Boldyreva, Dr. Sc. (Economics), Associate Professor (Tyumen, Russia)

Vladimir S. Bochko, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Yevgeny P. Dyatel, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Viktor M. Katochkov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Chelyabinsk, Russia)

Mikhail N. Kulapov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Sergey A. Lukyanov, Dr. Sc. (Economics) (Yekaterinburg, Russia)

Yelena I. Melnikova, Dr. Sc. (Economics), Associate Professor (Chelyabinsk, Russia)

Aleksandr Ye. Miller, Dr. Sc. (Economics), Professor (Omsk, Russia)

Aleksandr N. Mitin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Yury G. Odegov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Viktor I. Samarukha, Dr. Sc. (Economics), Professor (Irkutsk, Russia)

Members of the International Council

Jarmila Strakova, PhD (Czech Republic)

Isolde Brade, PhD, Senior Researcher (Germany)

Italo Trevisan, PhD, Professor (Italy)

Marin Varbanov Marinov, PhD (Transportation) (United Kingdom)

Serik N. Nugerbekov, Dr. Sc. (Economics) (Kazakhstan)

Song Yaowu, PhD, Professor (China)

Tadeusz Wallas, PhD, Professor (Poland)

Учредитель: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных изданий,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Включен в Российский индекс научного цитирования

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Подписной индекс Агентства «Роспечать»: 37263

Цена свободная

Научно-аналитический журнал «Управленец» № 3 (67)/2017

Ответственный редактор: С. В. Орехова

Корректура: Л. В. Матвеевой

Информация на английском языке: Ю. С. Баусовой

Компьютерная верстка: Ю. С. Баусовой

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Подписано в печать 29.06.17
Дата выхода в свет 05.07.17
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25. Усл. печ. л. 9,30.
Тираж 250 экз. Заказ 398
Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии УрГЭУ

6+

© Уральский государственный экономический университет, 2017

№ 3/67/ 2017
УПРАВЛЕНЕЦ
UPRAVLENETS/THE MANAGER

СОДЕРЖАНИЕ | CONTENTS

ТЕМА НОМЕРА
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: ПОДХОДЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

THE ISSUE SUBJECT
STATE REGULATION: APPROACHES, INSTRUMENTS, PROSPECTS

Капогузов Е.А., Богданова А.С.
Оценка регулирующего воздействия как институт социального контроля — 2
Yevgeny A. Kapoguzov, Anastasiya S. Bogdanova
Regulatory Impact Assessment as an Institution of Social Control

Наумов И.В.
Теоретико-методологические основы сценарного подхода к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной системе — 8
Ilya V. Naumov
Theoretical and Methodological Basis of a Scenario Approach to Modelling the Matrix of Financial Flows in a Regional System

Левина В.В.
Использование финансовых инструментов регулирования регионального развития: проблемы и перспективы — 18
Vera V. Levina
Regulation of Regional Development Using Financial Instruments: Problems and Prospects

Анисимов А.Л., Ширпужев С.В.
Формирование налогового инструментария обеспечения экономической безопасности региона — 25
Andrey L. Anisimov, Sergey V. Shirpuzhev
Forming Taxation Toolkit to Guarantee Economic Security of a Region

ИНВЕСТИЦИИ – ИННОВАЦИИ – ИНФЛЯЦИЯ
INVESTMENTS – INNOVATIONS – INFLATION

Гилева Т.А., Валиуллина А.И., Зарифуллина Э.В.
Мониторинг реализации инвестиционных проектов: концепция и инструменты — 31
Tatyana A. Gileva, Aliya I. Valiullina, Elvira V. Zarifullina
Monitoring of Investment Project Implementation: The Concept and Instruments

ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ
ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING

Власова Н.Ю., Куликова Е.С.
Альянсы брендов и зонтичный бренд в стратегиях продвижения территории — 40
Natalya Yu. Vlasova, Yelena S. Kulikova
Brand Alliances and Umbrella Branding in Place Promotion Strategies

ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ
LABOUR – CADRES – EDUCATION

Солек-Боровска С.
Положение женщин на рынке труда Польши — 52
Celina Sołek-Borowska
Women in the Labour Market in Poland

БАНКИ – ФИНАНСЫ – УЧЕТ
BANKS – FINANCES – ACCOUNTING

Татьянников В.А.
Фьючерсный договор (контракт): современные особенности обращения — 62
Vasily A. Tatyannikov
Futures Contracts: Modern Peculiarities of Circulation

ТОРГОВЛЯ – ЛОГИСТИКА – ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО
TRADE – LOGISTICS – CUSTOMS

Крылатков П.П., Калинина Н.Е.
Моделирование факторов риска в закупочной логистике промышленного предприятия — 68
Pyotr P. Krylatkov, Natalya Ye. Kalinina
Risk Factors Modelling in Procurement Logistics of an Industrial Enterprise

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Оценка регулирующего воздействия как институт социального контроля*

КАПОГУЗОВ Евгений Алексеевич
Доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории и предпринимательства

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского
644077, РФ, г. Омск, пр. Мира, 55а
E-mail: egenk@mail.ru

БОГДАНОВА Анастасия Сергеевна
Научный сотрудник проекта

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского
644077, РФ, г. Омск, пр. Мира, 55а
E-mail: bogdanova.st@mail.ru

Аннотация

Рассматривается сущность оценки регулирующего воздействия (ОРВ) с позиций институционального подхода, раскрываются структура и методологические аспекты данного явления. На основе предложенного авторами определения выявлены сущностные характеристики ОРВ как особого рода института, способствующего развитию социального контроля. Показано, что ОРВ является существенным элементом повышения эффективности качества институциональной среды, способствует становлению и развитию социального контроля, качества и социально-экономических последствий принимаемых нормативных актов. Проведен сопоставительный анализ российского опыта проведения ОРВ и зарубежных практик, на основе которого выявлены отличительные черты отечественной системы оценки. Показаны противоречия текущей ситуации с оценкой регулирующего воздействия на федеральном уровне в России, обосновывается значимость более активного вовлечения предпринимательского сообщества для улучшения качества государственного регулирования.

Ключевые слова

ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
ИНСТИТУТ
СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ
АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ
КАЧЕСТВО РЕГУЛИРОВАНИЯ

JEL classification

D02, H11, H83, L51

ВВЕДЕНИЕ

С начала 1990-х годов вопрос о влиянии качества институтов на экономическое развитие является общим местом в экономических исследованиях [10]. В ходе реформ в духе Нового государственного менеджмента как в странах ОЭСР, так и в развивающихся и транзитивных странах для повышения качества институциональной среды стал использоваться схожий набор элементов институциональной структуры, существенное место среди которых заняла оценка регулирующего воздействия (ОРВ) [3]. Значимость его введения обусловлена прежде всего необоснованным ростом регулирующих норм, нередко противоречащих друг другу, что влечет за собой непредсказуемость ведения предпринимательской деятельности и сдерживает предпринимательскую активность, создавая дополнительные издержки в хозяйственной деятельности (административные барьеры). Значимость оценки регулирующего воздействия возрастает и в связи с формированием в России институтов так называемой «электронной демократии», в том числе общественных инициатив по регулированию обсуждения законопроектов, что также значимо в связи с введением институтов общественного (социального) контроля. Таким образом, актуальность настоящего исследования обусловлена объективно существующей потребностью в повышении качества правового регулирования общественных отношений в социально-экономической сфере, а также в повышении уровня доверия к власти и принимаемым ею решениям.

В настоящий момент степень изученности рассматриваемой проблемы нельзя назвать достаточной, особенно в российском научном сообществе, несмотря на наличие значительного числа публикаций, раскрывающих как содержание и природу ОРВ, так и практику ее применения в российских регионах. В направлении анализа и оценки эффективности института ОРВ работали такие зарубежные специалисты, как: Р. Хан, С. Джейкобс, Э. де Сото; российские исследователи: П. В. Крючкова, А. Е. Шаститко, А. Б. Дидикин, В. В. Колегов, А. А. Ефремов и др. Методологическую основу для практического внедрения ОРВ в значительной степени сформировали результаты исследований группы Манделькерна, группы экспертов Всемирного банка, а также обзоры практик применения ОРВ, составленные ОЭСР. Можно констатировать, что оценка регулирующего воздействия для стран постсоветского пространства стала импортируемым институтом [2], который между тем активно вошел в практику реформы государ-

* Публикация подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, Правительства Омской области, проект № 16-12-55018 «Оценка эффективности институциональных изменений в сфере производства государственных услуг: развитие методологии и характеристика состояния в регионе».

UPRAVLENETS/THE MANAGER № 3/67/ 2017

Regulatory Impact Assessment as an Institution of Social Control

Yevgeny A. KAPOGUZOV
Dr. Sc. (Econ.), Head of Economic Theory and Entrepreneurship Dept.

Dostoevsky Omsk State University
644077, RF, Omsk,
Mira Ave., 55a
E-mail: egenk@mail.ru

Anastasiya S. BOGDANOVA
Project Specialist

Dostoevsky Omsk State University
644077, RF, Omsk,
Mira Ave., 55a
E-mail: bogdanova.st@mail.ru

Keywords

REGULATORY IMPACT ASSESSMENT
INSTITUTION
SOCIAL CONTROL
ADMINISTRATIVE BARRIERS
QUALITY OF REGULATION

Abstract

The paper reveals the essence of the Regulatory Impact Assessment (RIA) from the standpoint of the institutional approach and discusses the structure and methodological aspects of this phenomenon. On the basis of the definition proposed by the authors, characteristics of the RIA, as a special kind of institution promoting the development of social control, are examined. The authors prove that the RIA is an essential element in improving the quality of the institutional environment. It contributes to the establishment and development of social control over the quality and socio-economic consequences of the regulations adopted. The article provides a comparative analysis of the RIA practices employed in Russia and other countries that helps identify the distinctive features of the Russian assessment system. The authors point out contradictions between the real situation and the Regulatory Impact Assessment at the national level in Russia and substantiate the importance of a more active involvement of business community to improve the quality of the state regulation.

JEL classification

D02, H11, H83, L51

ственного управления, являясь одним из ключевых элементов трансформации подходов к регулированию [5].

В рамках настоящей статьи мы рассмотрим теоретико-методологические основы оценки регулирующего воздействия как института «умного государственного регулирования», проанализируем отдельные особенности зарубежного опыта его внедрения и охарактеризуем ряд особенностей и противоречий внедрения данного института в России.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Теоретические подходы к определению понятия оценки регулирующего воздействия весьма неоднозначны, так как ОРВ берет свое начало из практики, т.е. первоначально формализовался процесс и технология проведения оценки, а затем происходила теоретизация и формирование понятийного аппарата. Таким образом, единой теоретической концепции ОРВ не существует, и определения, представленные в различных источниках, расходятся в зависимости от технологии, лежащей в основе данной оценки.

Стоит отметить, что практический толчок к повышению значимости внедрения механизмов оценки последствий принимаемых нормативных актов был дан после выхода знаменитой работы перуанского экономиста Эрнана де Сото «Иной путь: невидимая революция в третьем мире». Демонстрируя, что подавляющая часть принимаемых в Перу законов связана с частными интересами, и показывая последствия таких действий, де Сото предложил практические рекомендации, направленные на решение данных проблем, в частности публичное обсуждение законопроектов и анализ последствий их принятия в терминах «издержки–выгоды» [7]. Во многом под влиянием книги де Сото инструментарий ОРВ и получил широкое распространение как в развитых [11; 18], так и в развивающихся [15] и переходных странах [19], прежде всего с целью снижения административной нагрузки на бизнес [13], а в конечном счете повышения его конкурентоспособности. Со временем, однако, этот подход был значительно расширен. Во-первых, акцент сместился от затрат к рассмотрению выгод и издержек в целом. Во-вторых, общественные цели были расширены за пределы только повышения конкурентоспособности частного сектора. Рассмотрим, как эти изменения реализовались на практике, приведя несколько различных современных трактовок ОРВ.

Для формирования первого представления о данной категории целесообразно провести ее самый простой анализ, разобрав каждую составляющую ее английской интерпретации Regulatory Impact Assessment:

- «regulatory» – «регулирующий», «распорядительный», употребляется в отношении государства как носителя власти;
- «impact», или в переводе «импульс», «воздействие», рассматривается как следствие какого-либо внешнего действия;
- «assessment» – «оценка», «определение», «экспертиза», в значении некоторой измеримой характеристики объекта, сформированной в ходе его анализа.

Таким образом из семантической интерепретации можно заключить, что ОРВ (RIA) представляет собой анализ какого-либо объекта, подверженного изменениям в результате внешнего воздействия в виде принятия решения со стороны государства.

Анализ содержательных подходов к изучаемой категории стоит начинать с рассмотрения определений, представленных в иностранных источниках, так как исторически первые упоминания об ОРВ относятся к работам зарубежных исследователей. Так, Скотт Джейкобс, который считается мировым специалистом по регуляторной политике, в обзоре лучших практик ОЭСР 1997 г. определяет ОРВ как инструмент, метод: 1) систе-

матически и последовательно рассматривающий отдельные потенциальные последствия, вытекающие из действий правительства, и 2) передающий информацию лицам, принимающим решения [14. P. 13]. Таким образом, ОРВ становится эффективным дополнением к механизму принятия решений на правительственном уровне, прежде всего с точки зрения возможности для оценки издержек и последствий, влияющих на третьих лиц.

Другие американские исследователи Колин Киркпатрик и Дэвид Паркер рассматривают ОРВ как метод анализа политики, который предназначен для оказания помощи чиновникам в разработке, осуществлении и мониторинге усовершенствований регуляторных систем, предоставляя методологию для оценки вероятных и фактических последствий предлагаемого регулирования [16]. В этом определении можно наблюдать более практикоориентированный подход, основанный на методологии оценки последствий решений чиновников.

Несколько иначе ОРВ понимается в практическом руководстве для британских госслужащих. Ею является:

- непрерывный процесс поиска причин для государственного вмешательства и осознания его последствий, а также планирования различных вариантов достижения цели;
- инструмент для разработки политики по оценке возможных издержек, выгод и рисков, которые могут оказать влияние на бизнес, окружающую среду и общество в целом в долгосрочной перспективе[1].

Исходя из данного подхода можно заключить, что ОРВ в Великобритании понимается с точки зрения воздействия не только на определенный объект, в отношении которого направлено государственное решение, но и на другие сферы общественной жизни, которые могут измениться в результате этого воздействия.

Российские нормативные документы в целом базируются на содержании международной теории и практики ОРВ. Так, в докладе АНО НИСИПП «Мониторинг внедрения института оценки регулирующего воздействия в механизм принятия решений в субъектах Российской Федерации» приводится следующее определение: «Оценка регулирующего воздействия представляет собой процедуру анализа проблем и целей государственного регулирования, поиска допустимых альтернативных вариантов достижения этих целей, а также связанных с ними выгод и издержек субъектов предпринимательской и иной деятельности, потребителей, государства, подвергающихся воздействию регулирования, для определения наиболее эффективного варианта регулирующего решения» [6. С. 3].

В Руководстве по применению оценки регулирующего воздействия на региональном уровне, принятом в 2013 г., ОРВ представляет собой набор процедур, позволяющий разработчику регулятивных решений в процессе подготовки законопроектов рассмотреть максимально широкий спектр возможных регулятивных мер, оценить затраты и выгоды как адресатов регулирования (предпринимателей, граждан), так и бюджетов всех уровней, предложить наиболее эффективное решение, а также оценить его возможные последствия[2].

Как видно из представленных определений, ОРВ выполняет не просто техническую функцию, а является элементом процесса принятия решений, подразумевающим необходимость взаимодействия лиц, принимающих решения, с теми, чьи интересы (прямо или косвенно) затрагивает данное регулирующее решение. Подходы разных стран, как уже было отмечено, разнятся из-за практики проведения самой ОРВ, однако российский подход, по сравнению с американским, на наш взгляд, в большей мере направлен на поиск и оценку альтернатив, но вместе с тем, в отличие от концепции Великобритании, ему недостает широты охвата анализа возможных последствий, распространяющихся не только на субъекты прямого регулирования.

Рассмотрев различные подходы к определению ОРВ, стоит остановиться на конкретизации ее сущностных составляющих. Так, объектом ОРВ являются принимаемые на государственном и муниципальном уровне решения в виде различных проектов регулирующих актов, как правило, на этапе их разработки. Однако в России фигурирует еще и понятие оценки фактического воздействия, в ходе которой анализируются нормативно-правовые акты (НПА), действующие на территории РФ.

Предметом оценки регулирующего воздействия являются отношения между обществом (включая организации, ИП, общественные объединения и т.д.) и государством, на которые оказывают воздействие принимаемые регулирующие решения.

Субъектом оценки регулирующего воздействия является орган государственной власти, принимающий регулирующие решения в рамках своей компетенции.

Все приведенные выше определения рассматривали ОРВ как набор процедур, процесс или инструмент. Но, с нашей точки зрения, необходимо расширить данный подход, сосредоточив внимание на том, что для успешного выполнения своих функций ОРВ должна быть интегрирована в законодательный процесс, т.е. должна быть институционализирована, что уже произошло на практике, в том числе в России. В связи с этим нам представляется необходимым ввести несколько иное определение оценки регулирующего воздействия, рассмотрев ее как институт. Так, ОРВ представляет собой институт взаимодействия властных структур и всевозможных субъектов общественных отношений в процессе принятия государственных решений, разработки и оценки их альтернатив, анализа выгод и издержек такого вмешательства, реализующийся посредством проведения публичных консультаций.

Вопрос о том, является ли оценка регулирующего воздействия *институтом*, требует более внимательного рассмотрения. Это связано с целым рядом обстоятельств:

1) рабочим определением категории «институт» в рамках соответствующей исследовательской задачи;

2) декомпозицией элементов института;

3) соответствием его общих и специфических функций.

Рассмотрим это подробнее.

В современных общественных науках категория «институт» является одной из самых часто употребляемых и вместе с тем противоречивых. Во многом это зависит как от когнитивных и гносеологических ограничений исследователя, так и от принятия им соответствующей исследовательской парадигмы и предметного исследовательского поля. Говоря об институтах, даже в рамках метафор, ученые с различными ментальными моделями по-разному их рассматривают. Во многом понимание объясняется различиями в идеологии[3]

[1] Better Regulation Framework Manual. Practical Guidance for UK Government Officials. July 2013. URL: www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/211981/bis-13-1038-better-regulation-framework-manual-guidance-for-officials.pdf.

[2] Руководство по применению оценки регулирующего воздействия на региональном уровне. М., 2013. С. 3. URL: www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/4092e48049d0d84cae8bfe2f7584aa35/02.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=4092e48049d0d84cae8bfe2f7584aa35.

[3] Данный термин понимается нами в духе Д. Норта и А. Дензау (см. [12]).

исследователей, но это еще раз подчеркивает значимость междисциплинарного дискурса [4].

Понимание институтов и классики институционализма у экономистов, политологов, социологов, социальных философов и юристов разное, и в рамках междисциплинарного дискурса очень важно выявить сходства и различия в понимании термина «институт». Так, В.Л. Тамбовцевым показано, что наиболее общее понимание институтов, которое облегчает нечеткие рассуждения, однако затрудняет строгий анализ соответствующих феноменов, присуще социологии [8] . Вместе с тем для экономической науки характерно стремление к операционализации категорий, и в этой связи требуется более четкое понимание института, в частности через расщепление его элементов. В нортовской традиции институт ОРВ рассматривается как правило с механизмом принуждения – санкциями за его нарушение (enforcement), но со следующими особенностями. В рамках схемы «правило плюс санкции» ОРВ имеет характер устойчивой процедуры действий соответствующих участников взаимодействия (государственных и негосударственных органов – разработчиков нормативных актов, адресатов и гарантов нормы, других стейкхолдеров). При этом особенность регулирующего воздействия и вытекающая отсюда значимость его оценки связана в первую очередь с тем, что субъекты, инициирующие создание нормы, могут иметь отличные от ее адресатов цели и интересы, вследствие данных обстоятельств выгоды и издержки асимметрично распределяются между разными субъектами, являющимися адресатами нормы. В результате большое значение имеет продуманность последствий регулирующего воздействия, просчет кратко- и долгосрочных эффектов от внедрения регуляции и необходимость доказательства (как правило, со стороны инициаторов вводимого нормативного акта), что социальные выгоды внедрения как минимум превышают социальные издержки, а как максимум – не становятся дополнительными административными барьерами, ведущими к Парето-ухудшению общественного благосостояния.

Что касается выделения общих и специфических функций ОРВ как института, то помимо традиционно рассматриваемых в литературе информационной, координационной, и стимулирующей функций институтов, применительно к институту ОРВ следует, на наш взгляд, добавить функцию социального обучения, поскольку в процессе взаимодействия субъектов не только улучшается качество принимаемых нормативных актов, но и возрастает социальный капитал взаимодействующих акторов.

Таким образом, проанализировав приведенные в различных источниках определения оценки регулирующего воздействия, можно заключить, что в случае ее успешной адаптации к условиям институциональной среды она может являться эффективным инструментом государственного регулирования, обеспечивающим координацию взаимодействия общества и власти с целью повышения общественного благосостояния, а также способствовать росту легитимности государственных решений в целом. Представляя собой систему, ОРВ функционирует как совокупность проектов законодательных актов, являющихся объектами регулирования, субъектов регулирования, процедур и ресурсов для осуществления данной оценки, обладая государственно-общественным механизмом контроля.

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ОРВ В РОССИИ

Рассматривая российский опыт внедрения ОРВ, стоит отметить, что подготовительный этап (стадия «риторики» жизненного цикла российской административной реформы) начался в начале 2000-х годов во многом под влиянием ОЭСР и Мирового банка. Фактически на федеральном уровне система оценки в России была внедрена в 2010 г., до этого времени она осуществлялась эпизодично на уровне экспертных кругов и некоторых региональных ведомств [9]. Однако данная система была лишь прообразом сегодняшнего российского опыта, в первые месяцы ее введения страна столкнулась с серьезными проблемами, которые требовали глубокой структурной проработки самого механизма проведения оценки. Это и было осуществлено в последующие два года: закреплен обязательный характер и расширена сфера проведения данной процедуры, установлен тридцатидневный срок ее осуществления, а также порядок подготовки заключения по ОРВ. Вместе с тем система имела серьезные недоработки: технология оценки не включала рассмотрение альтернативных способов достижения цели регулирования, а количественная и качественная оценка не была воспринята и фактически не проводилась, кроме того, отрицательное заключение по ОРВ не отменяло возможности последующего принятия нормативного акта без каких-либо доработок. Существенным отличием системы было и то, что она носила централизованный характер, т.е. проведение и методическое обеспечение оценки было закреплено за Минэкономразвития, а органы-разработчики только предоставляли ему информацию для проведения оценки, соответственно, контроль качества проведения ОРВ и ее полноты отсутствовал.

Таким образом, уже на данном этапе становления системы ОРВ в России можно выделить некоторые принципиальные отличия от западной модели:

- централизованная схема проведения ОРВ влечет за собой отсутствие контроля качества, полноты и достоверности заключений о проведенной оценке;
- цель ОРВ заключается в отсеве тех проектов законов и НПА в целом, которые ведут к необоснованным расходам бюджета и предпринимателей, в то время как в западных странах целью является выбор лучшего из альтернативных способов регулирования;
- проведение публичных консультаций в России осуществляется уже по отношению к готовому акту, в западных моделях обсуждение ведется на этапе разработки НПА во избежание его возможных негативных последствий;
- область проведения оценки в России значительно уже и не охватывает полного спектра взаимодействия власти и общества, воздействия на экологию, социальный климат и т.д.;
- оценка в России применяется только для проектов НПА, в то время как на Западе существует направление оценки в отношении уже действующих подзаконных актов.

Возникшие проблемы реализации ОРВ, наряду с лоббированием интересов, подтасовкой фактов и коррупцией, пожалуй, уже перманентно присущими российскому обществу, заставили пересмотреть политику оценки для приведения ее в соответствие с «лучшими» западными практиками и повышения ее эффективности в целом. Эти намерения нашли свое отражение в принятом 17 декабря 2012 г. постановлении Правительства РФ №1318, вступившем в силу с 1 июля 2013 г., что ознаменовало начало нового этапа в развитии российской практики применения института ОРВ. Рассмотрим некоторые из наиболее значимых изменений.

Во-первых, произошла децентрализация процедуры проведения оценки.

Согласно указанному постановлению проведение экспертизы НПА на основе ОРВ и подготовку заключения по итогам оценки осуществляют органы-разработчики непосредственно каждого подзаконного акта. Специальный департамент, функционирующий в рамках Минэкономразвития, проводит контроль качества, полноты и достоверности данной оценки. Таким образом обеспечивается более высокая объективность оценки и снижается вероятность лоббирования чьих-либо интересов.

Во-вторых, более четко обозначились границы сферы проведения ОРВ, теперь она распространяется и на налоговое законодательство в части взимания налогов и сборов, налогового контроля и т.д., проекты поправок Правительства и решения Совета Евразийской экономической комиссии.

В-третьих, несколько видоизменяется цель ОРВ, теперь это не просто отсев НПА, влекущих необоснованные расходы, а оценка положительных и отрицательных последствий введения регулирования и выбор на этой основе наиболее приемлемого его способа. Это положение существенно сближает российскую практику и западные стандарты проведения ОРВ.

В-четвертых, безусловным нововведением является разработка уровневой системы ОРВ. Выделяются три степени воздействия: высокая, средняя и низкая, и в зависимости от них устанавливаются сроки проведения оценки.

И наконец, последнее, но не по важности, изменение заключается в возрастании значения ОРВ для принятия НПА. Так, если по ОРВ в ходе публичных консультаций или в результате оценки альтернатив было вынесено отрицательное заключение, т.е. выявлена неэффективность такого государственного решения или серьезные потери какой-либо заинтересованной группы, то законопроект направляется разработчику для дальнейшей доработки с учетом замечаний. Эта мера существенно снижает административные барьеры и делает процедуру принятия нормативных актов более открытой и демократичной.

В целом, изменения, произошедшие в методике и принципах проведения ОРВ в России в 2013 г., существенно приближают ее к западным стандартам оценки. На сегодняшний день в России соблюдаются все шесть принципов, разработанных группой Мандельккерна [17], а поэтапная технология проведения оценки соответствует западной, рекомендуемой в странах ОЭСР.

Кроме того, на информационном портале ОРВ производится ежемесячный мониторинг деятельности Минэкономразвития в части оценки воздействия. Согласно его данным, пятилетняя статистика насчитывает более 4600 заключений по ОРВ, в отношении 30–40% из которых принимаются отрицательные решения. Таким образом, по оценкам того же портала, удалось избежать затрат бизнеса на сумму от 600 млрд до 3,2 трлн р. Всего за период применения практики ОРВ было внесено более 50000 поправок и замечаний в отношении действующих НПА[1], т.е. уже можно судить о значимости функционирования данного института.

В целом, можно заключить, что западные практики характеризуются глубокой интеграцией в законодательный и управленческий процесс и повышенным вниманием к количественному и качественному анализу альтернатив. Их отличительной особенностью является децентрализация проведения оценки и широкий спектр ее направлений, включающих анализ воздействия на окружающую среду, социальный климат и экономику.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе представленного исследования нами была предпринята попытка выведения собственного определения ОРВ на основе институциональной составляющей. В нашей трактовке ОРВ представляется как институт взаимодействия властных структур и всевозможных субъектов общественных отношений в процессе принятия государственных решений, разработки и оценки их альтернатив, анализа выгод и издержек такого вмешательства, реализующийся посредством проведения публичных консультаций. Также авторами были выявлены специфические характеристики ОРВ, на основе которых можно заключить, что оценка регулирующего воздействия является особого рода институтом.

Что касается практики применения оценки, то ввиду относительно небольшого опыта использования ОРВ, Россия имеет некоторые проблемы, связанные с функционированием данного института, однако большинство из них можно объяснить издержками переходного периода, в то же время нельзя не отметить положительные тенденции в эффективности рассматриваемой системы и ее позитивном воздействии на экономику. Одним из таких резервов, как уже отмечалось выше, является использование потенциала ОРВ для социального обучения акторов и общественного (социального) контроля [1]. Существующие практики в данной сфере активно развиваются прежде всего применительно к техническому регулированию, с участием комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия. Вместе с тем более широкая практика внедрения ОРВ и задача по ее институционализации сталкивается с типичными ресурсными, информационными и институциональными барьерами, в целом характерными для системы оценки качества и эффективности производства государственных услуг. Более внимательный мониторинг показывает, что существующая практика ОРВ пока не позволяет вести речь об институционализации практик социального контроля, о наличии заинтересованности у широких слоев неангажированной общественности и адресатов принимаемых норм в улучшении ситуации. По-прежнему имеет место информационная асимметрия, рациональное невнимание и стратегическое поведение (в частности, проблема безбилетника), что характерно в том числе и для предпринимательского сообщества. В этой связи очевидна актуальность исследовательской задачи – выявления потребности со стороны стейкхолдеров в развитии практик социального обучения и совершенствования социального контроля. ■

[1] Информационный портал об Оценке регулирующего воздействия Министерства экономического развития. URL: http://orv.gov.ru/.

Библиографическая ссылка: Капогузов Е.А., Богданова А.С. Оценка регулирующего воздействия как институт социального контроля // Управленец. 2017. №3(67). С. 2–7.

For citation: Kapoguzov Ye.A., Bogdanova A.S. Regulatory Impact Assessment as an institution of social control. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 2–7.

Источники

1. Дидикин А.Б. Оценка регулирующего воздействия как форма общественного контроля в сфере экономики // Гражданское общество в России и за рубежом. 2014. № 2. С. 3–6.

2. Капогузов Е.А., Альжаханова К.Ж., Тлеубергенов Ш.А. Оценка регулирующего воздействия как импортируемый институт: опыт реформ в странах ЕАЭС // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2016. № 3. С. 11–22.

3. Капогузов Е.А. Дискретные институциональные альтернативы реформ государственного управления в странах с развитой и развивающейся институциональной средой // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2016. Т. 8. № 3. С. 102–115.

4. Клименко А.В. Десятилетие административной реформы: результаты и новые вызовы // Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 1. С. 8–51.

5. Науменко Т.В. Деятельностный подход как объяснительный принцип для институциональной экономики // Экономика и управление: проблемы и решения. 2016. Т. 2. № 2. С. 4–6.

6. Павлов Д.В., Смирнов С.В., Шестоперов О.М., Сайдуллаев С.Ф. Мониторинг внедрения института оценки регулирующего воздействия в механизм принятия решений в субъектах Российской Федерации / АНО НИСИПП. URL: http://nisse.ru/analytics/monitoring/?ELEMENT_ID=21123.

7. Сото Э. де. Иной путь: невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

8. Тамбовцев В.Л. Институты в социологии, политологии и правоведении: взгляд экономиста // Общественные науки и современность. 2015. № 1. С. 115–126.

9. Шестоперов О.М., Смирнов С.В. О ходе внедрения оценки регулирующего воздействия в субъектах РФ: некоторые итоги мониторинга // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 2. С. 65–82.

10. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as a fundamental cause of long-run growth // Handbook of Economic Growth. Vol. IA / Aghion Ph. and Durlauf S.N. (eds.). North-Holland, 2005.

11. Cecot C., Hahn R.W., et al. An evaluation of the quality of impact assessment in the European Union with lessons for the US and the EU // Regulation & Governance. 2008. № 2. P. 405–424.

12. Denzau A., North D. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions? // KYKLOS. 1994. Vol. 47. № 1. P. 3–31.

13. Helm D. Regulatory reform, capture, and the regulatory burden // Oxford Review of Economic Policy. 2006. Vol. 22(2). P. 169–185.

14. Jacobs S.H. An Overview of Regulatory Impact Analysis in OECD countries // Regulatory Impact Analysis: Best Practices in OECD countries. Paris. OECD publications. 1997. URL: www.oecd.org/gov/regulatorypolicy/35258828.pdf.

15. Kirkpatrick C. Assessing the Impact of Regulatory Reform in Developing Countries // Public Administration and Development. 2014. № 34. P. 162–168.

16. Kirkpatrick C., Parker D. Regulatory Impact Assessment and Regulatory Governance in Developing Countries // Public Administration and Development. 2004. Vol. 24. P. 333–344.

17. Mandelkern Group on Better Regulation. Final Report. 2001. URL: http://ec.europa.eu/smartregulation/better_regulation/documents/mandelkern_report.pdf.

18. Radaelli C.M., Meuwese A.C. Better regulation in Europe: between management and regulation // Public Administration. 2009. Vol. 87(3). P. 639–654.

19. Vitek L. Regulatory Impact Assessment in the Czech Republic // European Financial and Accounting Journal. 2012. Vol. 7. № 3-4. P. 63–78.

References

1. Didikin A.B. Otsenka reguliruyushchego vozdeystviya kak forma obshchestvennogo kontrolya v sfere ekonomiki [Regulatory impact assessment as a form of public control in the sphere of economics]. *Grazhdanskoe obshchestvo v Rossii i za rubezhom – Civil Society in Russia and Abroad*, 2014, no. 2, pp. 3–6.

2. Kapoguzov Ye.A., Al'zhakhanova K.Zh., Tleubergenov Sh.A. Otsenka reguliruyushchego vozdeystviya kak importiruemyy institut: opyt reform v stranakh EAES [Regulatory impact assessment as the imported institution: reform experience in the EAEU countries]. *Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS – Public and Municipal Administration. Scientific Notes*, 2016, no. 3, pp. 11–22.

3. Kapoguzov Ye.A. Diskretnye institutsional'nye al'ternativy reform gosudarstvennogo upravleniya v stranakh s razvitoy i razvivayushcheysya institutsional'noy sredoy [Discrete institutional alternatives of public administration reforms in countries with developed and developing institutional environment]. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy – Journal of Institutional Studies*, 2016, vol. 8, no. 3, pp. 102–115.

4. Klimenko A.V. Desyatiletie administrativnoy reformy: rezul'taty i novye vyzovy [The decade of administrative reforms: results and new challenges]. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya – Public Administration Issues*, 2014, no. 1, pp. 8–51.

5. Naumenko T.V. Deyatel'nostnyy podkhod kak ob»yasnitel'nyy printsip dlya institutsional'noy ekonomiki [The activity approach as an explanatory principle for the institutional economy]. *Ekonomika i upravlenie: problemy i resheniya – Economics and Management*, 2016, vol. 2, no. 2, pp. 4–6.

6. Pavlov D.V., Smirnov S.V., Shestoperov O.M., Saydullaev S.F. *Monitoring vnedreniya instituta otsenki reguliruyushchego vozdeystviya v mekhanizm prinyatiya resheniy v sub»ektakh Rossiyskoy Federatsii* [Monitoring of the introduction of the Institute for Regulatory Impact Assessment in the Decision-Making Mechanism in the Subjects of the Russian Federation]. Available at: http://nisse.ru/analytics/monitoring/?ELEMENT_ID=21123.

7. Soto H. de. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World* (Russ. ed.: Soto E. de. Inoy put': nevidimaya revolyutsiya v tret'em mire. Moscow, Catallaxy Publ., 1995).

8. Tambovtsev V.L. Instituty v sotsiologii, politologii i pravovedenii: vzglyad ekonomista [Institutions in sociology, political science and jurisprudence: the view of an economist]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Modernity*, 2015, no. 1, pp. 115–126.

9. Shestoperov O.M., Smirnov S.V. O khode vnedreniya otsenki reguliruyushchego vozdeystviya v sub"ektakh RF: nekotorye itogi monitoringa [On the course of inculcating the Regulation Impact Assessment in the subjects of the RF]. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya – Public Administration Issues*, 2013, no. 2, pp. 65–82.

10. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. *Institutions as a fundamental cause of long-run growth*. Handbook of Economic Growth. Vol. IA (Aghion Ph. and Durlauf S.N. (eds.)). North-Holland, 2005.

11. Cecot C., Hahn R.W., et al. An evaluation of the quality of impact assessment in the European Union with lessons for the US and the EU. *Regulation & Governance*, 2008, no. 2, pp. 405–424.

12. Denzau A., North D. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions? *KYKLOS*, 1994, vol. 47, no. 1, pp. 3–31.

13. Helm D. Regulatory reform, capture, and the regulatory burden. *Oxford Review of Economic Policy*, 2006, vol. 22(2), pp. 169–185.

14. Jacobs S.H. *An Overview of Regulatory Impact Analysis in OECD countries*. Regulatory Impact Analysis: Best Practices in OECD countries. Paris. OECD publications. 1997. URL: www.oecd.org/gov/regulatorypolicy/35258828.pdf.

15. Kirkpatrick C. Assessing the Impact of Regulatory Reform in Developing Countries. *Public Administration and Development*, 2014, no. 34, pp. 162–168.

16. Kirkpatrick C., Parker D. Regulatory Impact Assessment and Regulatory Governance in Developing Countries. *Public Administration and Development*, 2004, vol. 24, pp. 333–344.

17. *Mandelkern Group on Better Regulation*. Final Report. 2001. Available at: http://ec.europa.eu/smartregulation/better_regulation/documents/mandelkern_report.pdf.

18. Radaelli C.M., Meuwese A.C. Better regulation in Europe: between management and regulation. *Public Administration*, 2009, vol. 87(3), pp. 639–654.

19. Vitek L. Regulatory Impact Assessment in the Czech Republic. *European Financial and Accounting Journal*, 2012, vol. 7, no. 3-4, pp. 63–78.

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Теоретико-методологические основы сценарного подхода к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной системе*

НАУМОВ Илья Викторович
Кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информатики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-39
E-mail: ilia_naumov@list.ru

Ключевые слова

МАТРИЦА ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ
РЕГИОНАЛЬНАЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА
СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД

Аннотация

В статье определена сущность сценарного подхода, раскрыты его особенности при моделировании матрицы движения финансовых потоков в территориальной системе. Обосновано, что при реализации данного подхода для прогнозирования процессов распределения и перераспределения финансовых потоков на территории необходим комбинированный метод, что обусловлено высокой степенью их неопределенности. Данный метод позволит, с одной стороны, установить взаимосвязи между институциональными секторами, участвующими в движении финансовых потоков на территории, с другой стороны, прогнозировать пути перераспределения данных финансовых потоков с помощью методов имитационного, эконометрического моделирования. Обобщение разноплановой информации и представлений о будущем, даже интуитивных и не поддающихся количественной оценке, возможно благодаря использованию современных форм организации работы экспертных сообществ – метода Форсайта. Представлен алгоритм сценарного моделирования матрицы движения финансовых потоков между институциональными секторами в регионе.

JEL classification

C15, D02, D13, D58, G2, R12

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях неопределенности развития социально-экономических процессов в территориальных системах различного уровня для выявления потенциальных угроз их финансовой устойчивости становится весьма актуальным совершенствование используемых методов прогнозирования. Имеющиеся методики прогнозирования не позволяют вовремя выявить зарождающиеся кризисные явления в экономике и точно определить масштаб последствий их развития в будущем. Наблюдаемые в последнее время тенденции обострения диспропорций распределения финансовых потоков между институциональными секторами, сопровождающиеся массовым вывозом капитала за рубеж, снижением поступлений налоговых платежей в бюджеты разных уровней, нарастанием просроченной задолженности юридических и физических лиц, снижением объемов инвестиций для реализации важнейших государственных проектов и социальных программ и т.д., ведут к серьезному ослаблению финансовой устойчивости территориальных систем различного уровня. *Исследование данных диспропорций и выработка механизмов их регулирования сегодня затруднены из-за невозможности оценки последствий принимаемых решений*, вследствие чего зачастую они не приводят к необходимым результатам, а только усиливают или порождают новые проблемы. Прогнозирование диспропорций, возникающих в финансовой системе, *затрудняет и отсутствие сбалансированной модели движения финансовых потоков между институциональными секторами, как на макроэкономическом, так и на региональном уровне*. Разрабатываемая в России каждые пять лет по методологии Системы национальных счетов модель предназначена только для анализа диспропорций, возникающих в социально-экономическом развитии страны в целом, но не учитывает региональные особенности и не раскрывает специфику движения ресурсов между финансовыми и другими институциональными секторами. Не учитываются и особенности распределения финансовых потоков между секторами на региональном и муниципальном уровне. Необходимость формирования балансовых моделей при прогнозировании движения финансовых потоков связана с тем, что данный метод позволяет анализировать взаимосвязи различных институциональных секторов, выявлять сдвиги и диспропорции в их развитии, а также определять возможные механизмы их сглаживания. *Использование данного метода прогнозирования становится особенно актуальным при исследовании движения финансовых потоков в территориальных системах*, он позволяет выявить не только направления движения средств по секторам экономики, но и факторы-угрозы возможного снижения финансовой устойчивости территории, наиболее точно спрогнозировать последствия регулирования возникающих диспропорций.

Однако несмотря на глубокую теоретико-методологическую изученность метода прогнозирования социально-экономических систем на основе равновесных экономических моделей, данный подход не всегда позволяет точно спрогнозировать развитие протекающих на территории социально-экономических процессов в будущем. Факторы и условия, оказывающие влияние на развертывание социально-экономических процессов на территории, не могут быть полностью учтены при построении равновесных моделей, так как их влияние постоянно меняется. К тому же при тех или иных обстоятельствах могут формироваться сложно прогнозируемые факторы, которые до этого времени не оказывали влияния на развитие социально-экономических процессов.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №16-36-00113 «Сценарный подход к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной территориальной системе».

UPRAVLENETS/THE MANAGER № 3/67/ 2017

Theoretical and Methodological Basis of a Scenario Approach to Modelling the Matrix of Financial Flows in a Regional System

Ilya V. NAUMOV
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Statistics, Econometrics and Information Science Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-39
E-mail: ilia_naumov@list.ru

Keywords

MATRIX OF FINANCIAL FLOWS
REGIONAL TERRITORIAL SYSTEM
SCENARIO APPROACH

Abstract

The article explores the essence of a scenario approach and discloses its special features in the course of modelling the matrix of financial flows in the territorial system. It is proved that, when implementing this approach for forecasting processes of distribution and redistribution of financial flows in a territory, the combination method should be applied due to a high degree of uncertainty of such processes. This method allows, on the one hand, establishing the relationship between institutional sectors participating in financial flows in a territory and, on the other hand, predicting possible ways of redistribution of financial flows using the methods of simulation and econometric modelling. Summarizing diverse information and ideas about the future, even intuitive and not quantifiable, is possible due to the use of modern forms of organization of expert communities' work – foresight methods. The algorithm for scenario modelling of the matrix of financial transactions between institutional sectors in a region is provided.

JEL classification

C15, D02, D13, D58, G2, R12

В условиях повышающейся волатильности на финансовых рынках, сложной предсказуемости тенденций финансово-экономического развития территориальных систем и поведения субъектов институциональных секторов в территориальных системах *для построения точных прогнозов финансово-экономического развития данных систем необходимо внедрение инструмента сценарного моделирования в методологию построения равновесных моделей*. Это позволит не только повысить научный уровень и точность прогнозных оценок за счет проведения многовариантных расчетов, но и сформировать единое представление о возможных изменениях в финансово-экономическом развитии территориальной системы в будущем под влиянием всевозможных факторов. Внедрение инструмента сценарного моделирования в методологию построения матрицы финансовых потоков в региональной территориальной системе весьма затруднительно, поскольку в данной матрице переплетаются потоки по различным финансовым инструментам между множеством институциональных секторов и смоделировать сценарии, учитывающие все процессы «хаотичного» движения ресурсов, достаточно сложно. К тому же в экономической литературе нет сложившегося методологического подхода к формированию сценариев развития социально-экономических процессов в равновесных моделях. Развитие методологических основ сценарного подхода к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной территориальной системе является основной задачей представленной работы.

СУЩНОСТЬ СЦЕНАРНОГО ПОДХОДА К МОДЕЛИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В работах многих авторов сценарный подход рассматривается лишь как метод прогнозирования социально-экономических процессов. Так, основатель сценарного подхода Герман Кан утверждал, что сценарное моделирование является дисциплинирующим методом прогнозирования будущего, цель которого раскрепостить мышление, сделав его восприимчивым к новым идеям, преодолеть узость традиционных взглядов, избегая ловушек метода простой экстраполяции [12]. Данный подход, по мнению автора, может также содействовать раннему распознаванию перемен, вырабатывая гибкость в действиях. При успешном применении этот метод делает сюрпризы истории менее неожиданными и учит действовать с оглядкой. В качестве метода прогнозирования сценарный подход рассматривался в работах А.И. Орлова, где автор представлял его как «метод декомпозиции (разделения на части) задачи прогнозирования, предусматривающий выделение набора отдельных вариантов развития событий (сценариев), в совокупности охватывающих все возможные варианты развития» [7. С. 259]. Автор предлагал формирование исчерпывающего, но обозримого набора сценариев и прогнозирование в рамках каждого конкретного сценария с целью получения ответов на интересующие исследователя вопросы.

По мнению основателя методики сценарного моделирования из восьми шагов С.А. Попова, «сценарный подход является альтернативой формирования одновариантных прогнозов будущего развития, которые задают по существу единственную траекторию будущего развития. В условиях изменчивой внешней среды одновариантные прогнозы очень часто оказываются ошибочными. Поэтому главной задачей сценарного моделирования является разработка нескольких примерно одинаково вероятных, но значимо контрастных вариантов будущего развития ее внешней среды» [8]. Данное определение, по нашему мнению, не полностью отражает основную концепцию сценарного подхода, поскольку представляет его как разработку множества одинаково вероятных сценариев развития наблюдаемых процессов в условиях неопределенности внешней среды. Формируемые исследователем

сценарии не могут иметь равную вероятность наступления, поскольку на социально-экономические процессы оказывает влияние множество определенных и неопределенных факторов, исследование которых при прогнозировании является сложной, а иногда неразрешимой задачей.

Как метод прогнозирования сценарный подход рассматривался и другими известными исследователями, такими как Петер Шварц, Джей Огилви, Джил Рингланд, Матс Линдгрен, Ханс Бандхольд, Ф.Н. Филин, З.А. Сафонова [10], А.В. Суворов [11] и др. Однако необходимо отметить, что главное предназначение сценарного подхода заключается *не столько в прогнозировании возможных направлений развития изучаемых процессов, сколько в выявлении управляющих воздействий на их становление*. Такое понимание сущности сценарного подхода характерно для А.А. Ивановой, которая представляет сценарное моделирование как «метод, позволяющий составлять прогноз развития деятельности на заданный период при изменяющихся внутренних процессах и внешних условиях развития экономики, выявлять и реализовывать внутренние резервы, оценивать и выбирать лучший вариант стратегического развития, оперативно корректировать текущие действия для достижения поставленных целей» (цит. по: [5]). Согласно данной трактовке в качестве основных задач сценарного подхода рассматриваются не только формирование, моделирование определенных сценариев, но и разработка механизмов их реализации, корректировки в случае изменения внешней среды.

Данное понимание сценарного подхода было развито в работах О.А. Геймана, который представлял его «инструментом построения не отдельных траекторий развития, а большого спектра вариантов для оценки влияния самых разных факторов. Кроме учета возможных неопределенных, слабо прогнозируемых или многовариантных явлений сценарный подход позволяет провести анализ последствий принимаемых решений. В этом смысле его использование при выработке управления существенно пересекается с основной схемой адаптивного управления, в которой каждое решение проходит предварительный анализ с точки зрения его приемлемости, достижимости целей управления» [1]. Мы разделяем такое понимание сущности сценарного подхода, так как в соответствии с ним предполагается оценка рисков изменения внешней среды и анализ последствий принимаемых решений. Автор предлагал рассматривать не только пассивные сценарии, не учитывающие возможности управления, но и активные (аттрактивные), в которые непосредственно включены управляющие переменные для данного объекта. Данные сценарии формируются в результате реализации текущих ситуаций, возникающих под влиянием внешних событий, а также управляющих воздействий лица, принимающего решения.

По нашему мнению, ***сценарный подход*** к моделированию социально-экономических процессов заключается в построении прогностических моделей, описывающих возможные будущие состояния анализируемых объектов, с помощью экономико-математических методов моделирования на основе системного анализа существующих закономерностей развития наблюдаемых процессов, анализа возможных управленческих воздействий, моделирования последствий принятия управленческих решений и моделирования альтернативных вариантов данных решений. Именно поэтому сценарный подход к прогнозированию развития территориальной системы коренным образом отличается от традиционного, ведь согласно сценарному подходу будущее территориальной системы всегда является неопределенным, на нее влияет огромное количество различных факторов, благодаря изучению которых у исследователя формируется целый набор альтернативных стратегий развития (сценариев). Их формирование помогает исследователю заранее предугадать возможный вектор развития системы и подготовиться к возможным изменениям, принять своевременные управленческие решения.

Наиболее точные результаты прогнозирования сценарный подход обеспечивает при использовании балансовых (равновесных) моделей, поскольку в них формируется тесная взаимосвязь между элементами модели и изменение одних показателей ведет к определенным заранее последствиям. *Главная задача* при использовании сценарного подхода в таких моделях заключается в правильном применении инструментария сценарного моделирования. В настоящее время сценарный подход опирается на такие инструменты прогнозирования, как экспоненциальное сглаживание (Винтерса-Хольта), вероятностно-статистическое и эконометрическое моделирование по методу наименьших квадратов, имитационное моделирование с использованием методов Монте-Карло (генерации случайных чисел), сетевое моделирование с помощью метода прогнозного графа, PEST анализ и другие методы, позволяющие наиболее точно сформировать картину возможных состояний социально-экономической системы. Такие субъективные методы формирования сценариев, как метод коллективной генерации идей и экспертных оценок, методы Дельфи и Форсайта, все реже используются при сценарном моделировании. Тем не менее исследование использующихся при прогнозировании движения финансовых потоков между институциональными секторами в территориальных системах в современных методиках показало, что пока учеными используются либо экспертные, либо статистические методы построения прогнозов, возвращается «мода» на использовании в прогнозировании методов экономико-математического моделирования, характерная для исследований 60–70-х годов XX века. В результате этого прогнозы либо носят сугубо субъективный характер и не отражают реальность происходящих на территории процессов, либо сложно воспринимаемы из-за череды нагроможденных формул и цифр. Иногда полученные в результате моделирования прогнозы не сбываются или не достигают фактического уровня, поскольку распределение финансовых потоков между институциональными секторами в территориальной системе – достаточно сложный объект исследования, развитие которого носит весьма неопределенный характер и подвержено влиянию множества факторов, учесть которые в рамках того или иного метода довольно сложно. Именно поэтому сценарный подход к моделированию финансово-экономических процессов в территориальных системах должен быть системным, основанным как на статистических методах прогнозирования и экономико-математическом моделировании, так и на методах экспертных оценок. Для прогнозирования такой сложной социально-экономической системы, какой является территориальная система, и особенно протекающих в ней процессов распределения и перераспределения финансовых потоков, отличающихся высокой степенью неопределенности и динамичности, необходим ***комбинированный метод***, позволяющий, с одной стороны, установить взаимосвязи между институциональными секторами, участвующими в распределении финансовых потоков на территории,

а также прогнозировать возможные пути перераспределения данных финансовых потоков (метод имитационного и вероятностно-статистического, эконометрического моделирования), а с другой стороны, учесть колебания и отсутствие четких тенденций основных индикаторов движения финансовых потоков, предоставить исследователю возможность обобщения разноплановой информации и представлений о будущем, даже интуитивных и не поддающихся количественной оценке мнений, благодаря использованию современных форм организации работы экспертных сообществ (метод Форсайта).

АДАПТАЦИЯ СЦЕНАРНОГО ПОДХОДА К МОДЕЛИРОВАНИЮ МАТРИЦЫ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

В научной литературе представлены различные методологические подходы к сценарному моделированию процессов на территории, но они в основном разрабатывались и использовались для прогнозирования отдельных показателей социально-экономического развития и не предполагали формирование сценариев для балансовых равновесных моделей, в которых движение ресурсов обусловлено причинно-следственными связями. Поскольку при формировании матрицы финансовых потоков между институциональными секторами в регионе мы использовали балансовые равновесные модели, то и методологический подход к моделированию сценариев должен быть адаптирован для исследования наблюдаемых взаимосвязей между институциональными секторами и выражения их в виде системы взаимосвязанных уравнений с выявлением факторов, способствующих установлению наблюдаемых закономерностей движения финансовых потоков.

В основу алгоритма представляемого методологического подхода к сценарному моделированию матрицы движения финансовых потоков в региональных территориальных системах заложены отдельные элементы уже известных в научной литературе подходов:

- анализ внешней среды, которому наибольшее внимание в методологии сценарного моделирования уделяли D. Mercer [13] и G. Ringland [9],
- выделение ключевых и неопределенных факторов со стороны внешнего окружения (И. С. Дятловская [2]), использование причинно-следственных диаграмм (P.J.H. Schoemaker [14]);
- определение характерных индикаторов наступления того или иного сценария, выявление точек бифуркации (С. А. Попов [8]);
- формирование пассивных и активных (с использованием управляющих воздействий) сценариев (О. А. Гейман [1]);
- анализ и интерпретация сценариев (P. Wack [15]);
- стресс-тестирование полученной модели (П. П. Ковалев [3]);
- разработка стратегического плана действий на основе системы сформированных сценариев (Д. А. Кононов [4]) и др.

Данные методологические особенности сценарного подхода в сочетании с комбинированным подходом построения прогнозных сценариев формируют основу предлагаемого нами методологического подхода к сценарному моделированию матрицы движения финансовых потоков между институциональными секторами в регионе. В соответствии с предлагаемым подходом процесс сценарного моделирования финансовых потоков в региональной территориальной системе включает следующие этапы.

Первый этап – построение матрицы финансовых потоков по данным бухгалтерской отчетности кредитных учреждений, страховых организаций, пенсионных и инвестиционных фондов. Предполагаемый результат этапа – распределение всех финансовых операций по активам и обязательствам сектора финансовых корпораций (кредитных учреждений, страховых организаций, пенсионных и других инвестиционных фондов) по четырем основным институциональным секторам (государственное управление, домашние хозяйства, нефинансовые корпорации и остальной мир). Особенности теоретико-методологического подхода к формированию данной матрицы подробно рассмотрены автором ранее [6]. Структура операций по финансовым активам и обязательствам, в соответствии с которой предполагается распределение финансовых потоков, представленная на рис. 1, 2, сформирована на основе данных оборотной ведомости кредитных организаций по счетам бухгалтерского учета по форме № 101.

В данной отчетности подробно отражены все операции по движению финансовых потоков между финансовыми корпорациями и другими институциональными секторами. Формирование матрицы финансовых потоков по данным бухгалтерского учёта сектора финансовых корпораций позволяет, по нашему мнению, представить целиком картину движения финансовых ресурсов между секторами, поскольку все операции по секторам домашних хозяйств, нефинансовых корпораций и государственного управления так или иначе проходят через банковский сектор, страховые и пенсионные учреждения. Исследование процессов движения финансовых потоков между секторами за определенный период позволяет вскрыть имеющиеся у них проблемы, а также угрозы их развитию в будущем.

Для их выявления, а также в целях моделирования более точных сценариев будущей трансформации матрицы финансовых потоков в регионе предлагается анализировать краткосрочные и долгосрочные финансовые потоки отдельно. Это позволит выявить диспропорции движения средств по финансовым активам и обязательствам институциональных секторов. В результате такого подхода и благодаря использованию принципа «двойной записи» в матрице балансируются не институциональные сектора сами по себе, а финансовые потоки между ними. По данному принципу один институциональный сектор в матрице инициирует движение финансовых потоков, а другой сектор их принимает. Сформированная матрица финансовых потоков в результате такого подхода отражает целую систему движения средств по финансовым активам и обязательствам между институциональными секторами, анализ которой позволит раскрыть основные проблемы их развития и определить первоочередные механизмы их решения. Построенная матрица финансовых потоков между институциональными секторами является отправной точкой для моделирования сценариев ее возможной трансформации под воздействием внешних и внутренних факторов.

Второй этап – выявление взаимосвязей между институциональными секторами, участвующими в распределении финансовых потоков на территории с использованием методов вероятностно-статистического, эконометрического моделирования. Предполагаемый результат этапа – формирование системы взаимосвязанных уравнений, отражающих особенности распределения финансовых потоков по каждому финансовому активу и обязательству между финансовыми учреждениями региона и другими его институциональными секторами. В результате регрессионного анализа должна сформироваться многоуровневая иерархическая модель движения

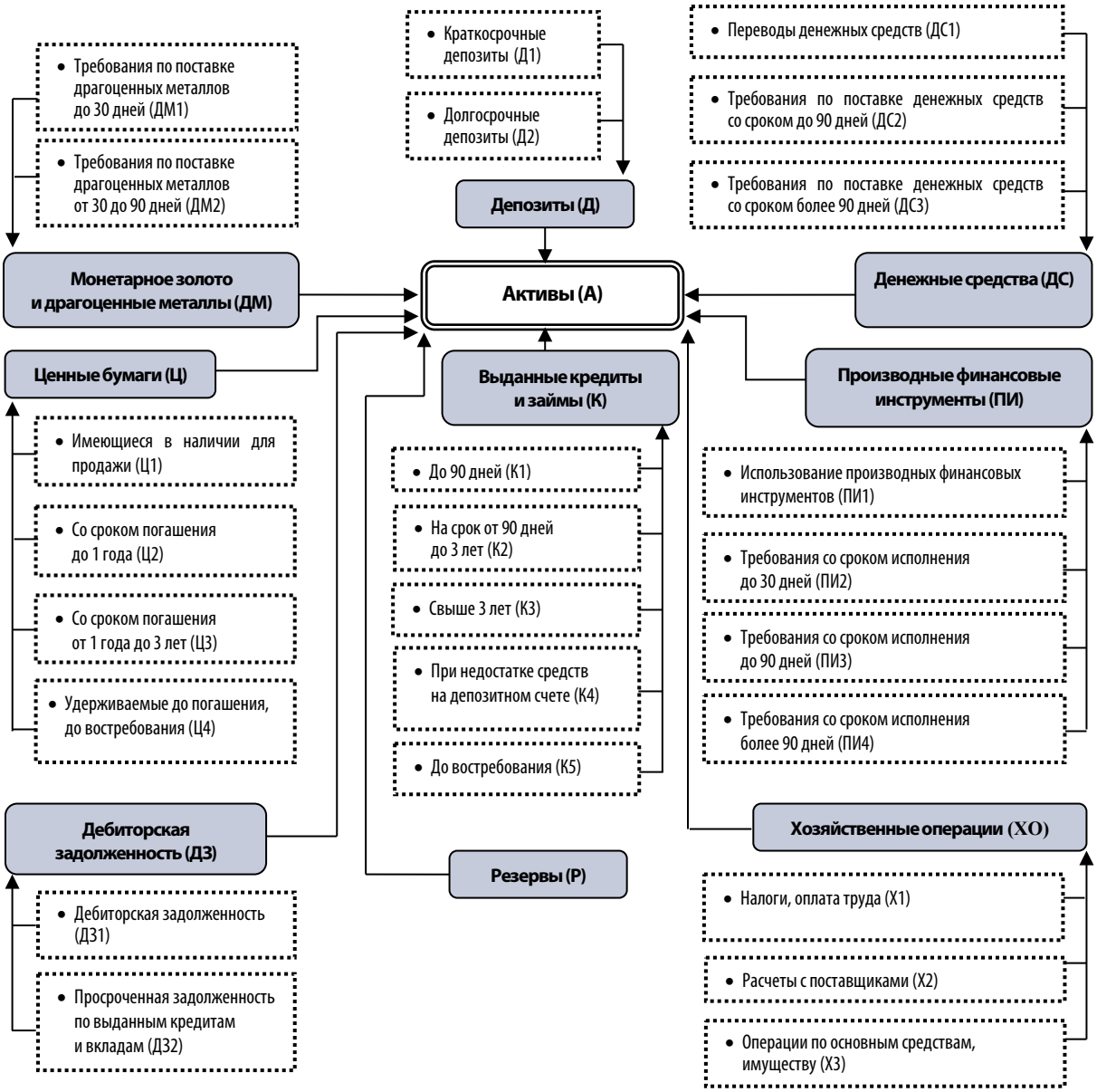

Рис. 1. Структура финансовых активов институциональных секторов

финансовых потоков с установленными причинно-следственными взаимосвязями между секторами, изменение которых станет основой для сценарного моделирования (см. таблицу). Разрабатываемая иерархическая модель предполагает формирование системы взаимосвязанных уравнений трех основных уровней:

- первоначально выявляются регрессионные зависимости формирующихся секторами финансовых активов и обязательств от финансовых потоков по операциям с монетарным золотом и драгоценными металлами (ДМ), денежным средствам (ДС), депозитам (Д), ценным бумагам (Ц), выданным кредитам и займам (К), производным финансовым инструментам (ПИ), дебиторской задолженности (ДЗ), формированию резервов (Р) и хозяйственным операциям (Х);
- на следующем уровне моделируется структура указанных финансовых потоков по каждому сектору с разделением их по временному периоду движения;
- далее более детально рассматривается структура элементов, формирующих финансовые потоки институционального сектора.

Таким образом, формируемая иерархическая модель представляет собой целую систему связанных регрессионных зависимостей, которая выявляет особенности формирования финансовых активов и обязательств институциональных секторов, возможные диспропорции в движении финансовых потоков между секторами в результате исследования периодичности поступления финансовых ресурсов, а также раскрывает взаимосвязи между институциональными секторами по каждому финансовому потоку.

Третий этап – оценка точности и достоверности построенной модели, тестирование ее адекватности наблюдаемым тенденциям в процессах движения финансовых потоков между институциональными секторами на исследуемой территории. Предполагаемым результатом данного этапа должны стать корректировка разработанной иерархической модели движения финансовых потоков между секторами и формирование пригодной к построению прогнозов модели. На данном этапе с помощью регрессионного и корреляционного анализа исследуются факторы, оказывающие наибольшее влияние на процессы движения финансовых потоков между институциональными секторами, и отсекаются фак-

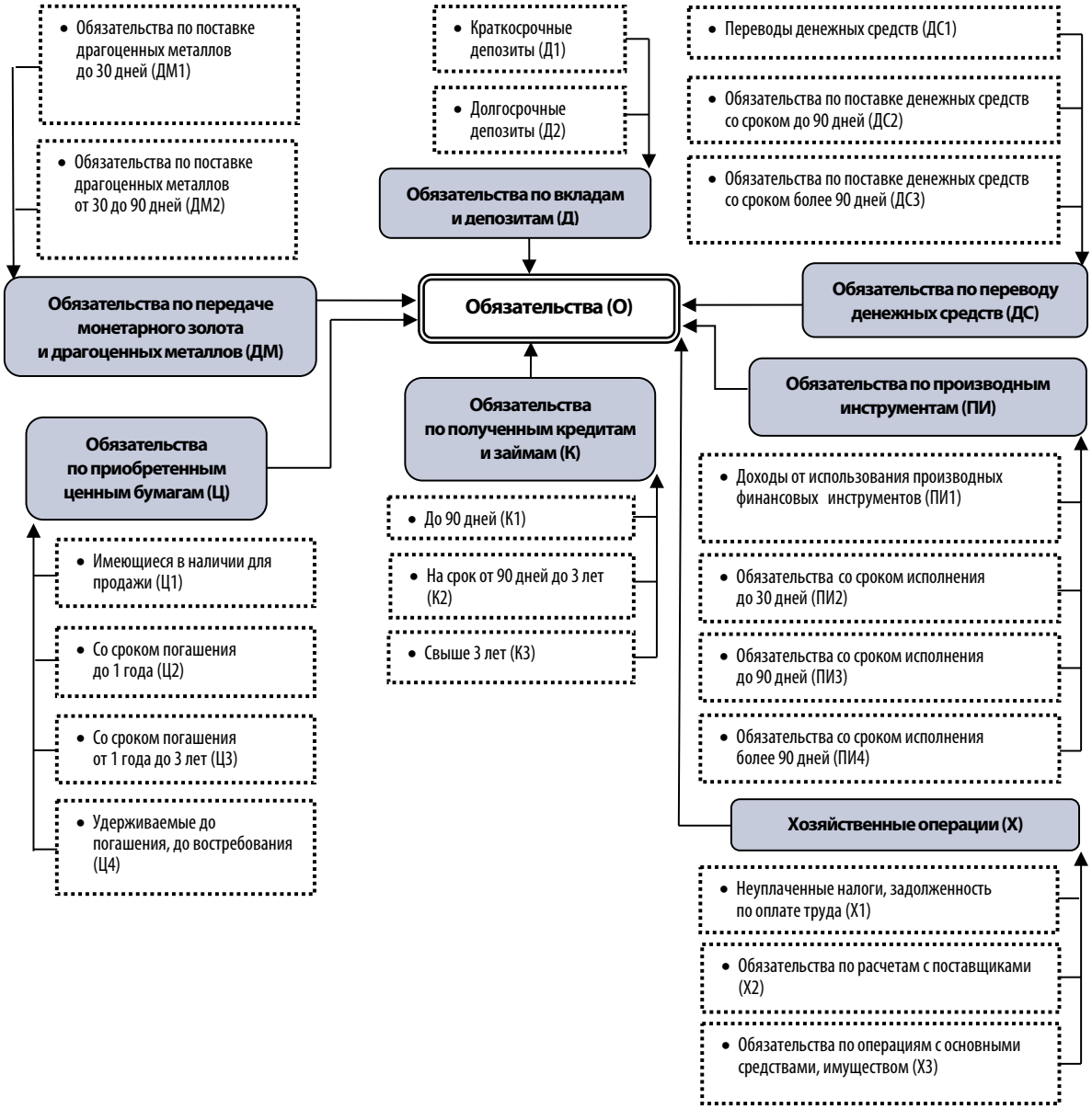

Рис. 2. Структура финансовых обязательств институциональных секторов

торы, имеющие незначительное влияние. Поскольку основным приемом моделирования в представленном нами подходе является множественный регрессионный анализ по методу наименьших квадратов, то и оценка достоверности модели должна осуществляться в соответствии с методологией эконометрического анализа: помимо оценки тесноты связей между переменными, тестирования нулевой гипотезы коэффициентов регрессии и детерминации, необходимо провести анализ наличия в модели мультиколлинеарности, оценку гетероскедастичности (методом Голдфелда-Квандта) и автокорреляции остатков (по методу Дарбина Уотсона). В результате многоэтапного анализа достоверности и преобразования разработанной ранее модели существенно повышается точность формируемых на следующем этапе прогнозных сценариев возможной трансформации матрицы финансовых потоков между институциональными секторами.

Четвертый этап – имитационное моделирование (тестирование построенной модели изменением факторов, оказывающих влияние на процессы движения финансовых потоков между институциональными секторами) и *построение системы прогнозных сценариев возможной трансформации матрицы финансовых потоков в регионе*. Предполагаемым результатом этапа станет формирование прогноза возможных путей перераспределения финансовых потоков между институциональными секторами в регионе. Процедура имитационного моделирования заключается в прогнозировании всевозможных изменений в движении финансовых потоков как внутри сектора, так и между секторами и в оценке последствий данных изменений. Изменение структуры элементов, формирующих финансовые потоки институционального сектора (третий уровень регрессионных зависимостей в иерархической модели), приведет к соответствующему изменению временной структуры финансовых потоков по каждому институциональному сектору (второй уровень иерархической модели) и в результате окажет влияние на размер формируемых институциональным сектором финансовых активов и обязательств (первый уровень иерархической модели). Процедура имитационного моделирования предполагает формирование самых разнообразных сценариев возможной трансформации матрицы

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ **2017**

Иерархическая модель движения финансовых потоков между институциональными секторами

	Финансовые корпорации (**ФК**)			Государственное управление (**ГУ**)	Нефинансовые корпорации (**НК**)	Домашние хозяйства (**ДХ**)	Остальной мир (**ОМ**)
	ЦБ РФ (ЦБ)	Кредитные учреждения (КУ)	Страховые организации, пенсионные фонды (СП)				
Активы (А)	$ЦБ(А)=a+b_1\times ЦБ_{ДМ(А)}+b_2\times ЦБ_{ДС(А)}+b_3\times ЦБ_{Д(А)}++b_4\times ЦБ_{Ц(А)}+b_5\times ЦБ_{К(А}+b_6\times ЦБ_{ПИ(А)}+b_7\times ЦБ_{ДЗ(А)}+b_8\times ЦБ_{Р(А)}+b_9\times ЦБ_{Х(А)}$	$КУ(А)=a+b_1\times КУ_{ДМ(А)}+b_2\times КУ_{ДС(А)}+b_3\times КУ_{Д(А)}+b_4\times КУ_{Ц(А)}+b_5\times КУ_{К(А)}+b_6\times КУ_{ПИ(А)}+b_7\times КУ_{ДЗ(А)}+b_8\times КУ_{Р(А)}+b_9\times КУ_{Х(А)}$	$СП(А)=a+b_1\times СП_{ДМ(А)}+b_2\times СП_{ДС(А)}+b_3\times СП_{Д(А)}+b_4\times СП_{Ц(А)}+b_5\times СП_{К(А)}+b_6\times СП_{ПИ(А)}+b_7\times СП_{ДЗ(А)}+b_8\times СП_{Р(А)}+b_9\times СП_{Х(А)}$	$ГУ(А)=a+b_1\times ГУ_{ДМ(А)}+b_2\times ГУ_{ДС(А)}+b_3\times ГУ_{Д(А)}+b_4\times ГУ_{Ц(А)}+b_5\times ГУ_{К(А)}+b_6\times ГУ_{ПИ(А)}+b_7\times ГУ_{ДЗ(А)}+b_8\times ГУ_{Р(А)}+b_9\times ГУ_{Х(А)}$	$НК(А)=a+b_1\times НК_{ДМ(А)}+b_2\times НК_{ДС(А)}+b_3\times НК_{Д(А)}+b_4\times НК_{Ц(А)}+b_5\times НК_{К(А)}+b_6\times НК_{ПИ(А)}+b_7\times НК_{ДЗ(А)}+b_8\times НК_{Р(А)}++b_9\times НК_{Х(А)}$	$ДХ(А)=a+b_1\times ДХ_{ДМ(А)}+b_2\times ДХ_{ДС(А)}+b_3\times ДХ_{Д(А)}+b_4\times ДХ_{Ц(А)}+b_5\times ДХ_{К(А)}+b_6\times ДХ_{ПИ(А)}+b_7\times ДХ_{ДЗ(А)}+b_8\times ДХ_{Р(А)}++b_9\times ДХ_{Х(А)}$	$ОМ(А)=a+b_1\times ОМ_{ДМ(А)}+b_2\times ОМ_{ДС(А)}+b_3\times ОМ_{Д(А)}+b_4\times ОМ_{Ц(А)}+b_5\times ОМ_{К(А)}+b_6\times ОМ_{ПИ(А)}+b_7\times ОМ_{ДЗ(А)}+b_8\times ОМ_{Р(А)}+b_9\times ОМ_{Х(А)}$
1. Монетарное золото и драгоценные металлы (**ДМ**)	$ЦБ_{ДМ(А)}=a+b_1\times ЦБ_{ДМ1}+b_2\times ЦБ_{ДМ2}$	$КУ_{ДМ(А)}=a+b_1\times КУ_{ДМ1}+ +b_2\times КУ_{ДМ2}$	$СП_{ДМ(А)}=a+b_1\times СП_{ДМ1}+b_2\times СП_{ДМ2}$	$ГУ_{ДМ(А)}=a+b_1\times ГУ_{ДМ1}+b_2\times ГУ_{ДМ2}$	$НК_{ДМ(А)}=a+b_1\times НК_{ДМ1}+b_2\times НК_{ДМ2}$	$ДХ_{ДМ(А)}=a+b_1\times ДХ_{ДМ1}+b_2\times ДХ_{ДМ2}$	$ОМ_{ДМ(А)}=a+b_1\times ОМ_{ДМ1}+b_2\times ОМ_{ДМ2}$
2. Денежные средства (**ДС**)	$ЦБ_{ДС(А)}=a+b_1\times ЦБ_{ДС1}+b_2\times ЦБ_{ДС2}+b_3\times ЦБ_{ДС3}$	$КУ_{ДС(А)}=a+b_1\times КУ_{ДС1}+b_2\times КУ_{ДС2}+b_3\times КУ_{ДС3}$	$СП_{ДС(А)}=a+b_1\times СП_{ДС1}+b_2\times СП_{ДС2}+b_3\times СП_{ДС3}$	$ГУ_{ДС(А)}=a+b_1\times ГУ_{ДС1}+b_2\times ГУ_{ДС2}+ b_3\times ГУ_{ДС3}$	$НК_{ДС(А)}=a+b_1\times ЦБ_{ДС}+b_2\times ЦБ_{ДС2}+b_3\times ЦБ_{Д3}$	$ДХ_{ДС(А)}=a+b_1\times ДХ_{ДС1}+b_2\times ДХ_{ДС2}++b_3\times ДХ_{ДС3}$	$ОМ_{ДС(А)}=a+b_1\times ОМ_{ДС1}+b_2\times ОМ_{ДС2}+b_3\times ОМ_{ДС3}$
3. Депозиты (**Д**)	$ЦБ_{Д(А)}=a+b_1\times ЦБ_{Д1}+b_2\times ЦБ_{Д2}$	$КУ_{Д(А)}=a+b_1\times КУ_{Д1}+b_2\times КУ_{Д2}$	$СП_{Д(А)}=a+b_1\times СП_{Д1}+b_2\times СП_{Д2}$	$ГУ_{Д(А)}=a+b_1\times ГУ_{Д1}+b_2\times ГУ_{Д2}$	$НК_{Д(А)}=a+b_1\times НД_{Д1}+b_2\times НД_{Д2}$	$ДХ_{Д(А)}=a+b_1\times ДХ_{Д1}+b_2\times ДХ_{Д2}$	$ОМ_{Д(А)}=a+b_1\times ОМ_{Д1}+b_2\times ОМ_{Д2}$
4. Ценные бумаги (**Ц**)	$ЦБ_{Ц(А)}=a+b_1\times ЦБ_{Ц1}+b_2\times ЦБ_{Ц2}+b_3\times ЦБ_{Ц3}+b_4\times ЦБ_{Ц4}$	$КУ_{Ц(А)}=a+b_1\times КУ_{Ц1}+b_2\times КУ_{Ц2}+b_3\times КУ_{Ц3}+b_4\times КУ_{Ц4}$	$СП_{Ц(А)}=a+b_1\times СП_{Ц1}+b_2\times СП_{Ц2}+b_3\times СП_{Ц3}+b_4\times СП_{Ц4}$	$ГУ_{Ц(А)}=a+b_1\times ГУ_{Ц1}+b_2\times ГУ_{Ц2}+b_3\times ГУ_{Ц3}+b_4\times ГУ_{Ц4}$	$НК_{Ц(А)}=a+b_1\times НК_{Ц1}+b_2\times НК_{Ц2}+b_3\times НК_{Ц3}+b_4\times НК_{Ц4}$	$ДХ_{Ц(А)}=a+b_1\times ДХ_{Ц1}+b_2\times ДХ_{Ц2}+b_3\times ДХ_{Ц3}+b_4\times ДХ_{Ц4}$	$ОМ_{Ц(А)}=a+b_1\times ОМ_{Ц1}+b_2\times ОМ_{Ц2}+b_3\times ОМ_{Ц3}+b_4\times ОМ_{Ц4}$
5. Выданные кредиты и займы (**К**)	$ЦБ_{К(А)}=a+b_1\times ЦБ_{К1}+b_2\times ЦБ_{К2}+b_3\times ЦБ_{К3}+b_4\times ЦБ_{К4}+b_5\times ЦБ_{К5}$	$КУ_{К(А)}=a+b_1\times КУ_{К1}+b_2\times КУ_{К2}+b_3\times КУ_{К3}+b_4\times КУ_{К4}+b_5\times КУ_{К5}$	$СП_{К(А)}=a+b_1\times СП_{К1}+b_2\times СП_{К2}+b_3\times СП_{К3}+b_4\times СП_{К4}+b_5\times СП_{К5}$	$ГУ_{К(А)}=a+b_1\times ГУ_{К1}+b_2\times ГУ_{К2}+b_3\times ГУ_{К3}+b_4\times ГУ_{К4}+b_5\times ГУ_{К5}$	$НК_{К(А)}=a+b_1\times НК_{К1}+b_2\times НК_{К2}+b_3\times НК_{К3}+b_4\times НК_{К4}+b_5\times НК_{К5}$	$ДХ_{К(А)}=a+b_1\times ДХ_{К1}+b_2\times ДХ_{К2}+b_3\times ДХ_{К3}+b_4\times ДХ_{К4}+b_5\times ДХ_{К5}$	$ОМ_{К(А)}=a+b_1\times ОМ_{К1}+b_2\times ОМ_{К2}+b_3\times ОМ_{К3}+b_4\times ОМ_{К4}+b_5\times ОМ_{К5}$
6. Производные финансовые инструменты (**ПИ**)	$ЦБ_{ПИ(А)}=a+b_1\times ЦБ_{ПИ1}+b_2\times ЦБ_{ПИ2}+b_3\times ЦБ_{ПИ3}+b_4\times ЦБ_{ПИ4}$	$КУ_{ПИ(А)}=a+b_1\times КУ_{ПИ1}+b_2\times КУ_{ПИ2}+b_3\times КУ_{ПИ3}+b_4\times КУ_{ПИ4}$	$СП_{ПИ(А)}=a+b_1\times СП_{ПИ1}+b_2\times СП_{ПИ2}+b_3\times СП_{ПИ3}+b_4\times СП_{ПИ4}$	$ГУ_{ПИ(А)}=a+b_1\times ГУ_{ПИ1}+b_2\times ГУ_{ПИ2}+b_3\times ГУ_{ПИ3}+b_4\times ГУ_{ПИ4}$	$НК_{ПИ(А)}=a+b_1\times НК_{ПИ1}+b_2\times НК_{ПИ2}+b_3\times НК_{ПИ3}+ b_4\times НК_{ПИ4}$	$ДХ_{ПИ(А)}=a+b_1\times ДХ_{ПИ1}+b_2\times ДХ_{ПИ2}+b_3\times ДХ_{ПИ3}+b_4\times ДХ_{ПИ4}$	$ОМ_{ПИ(А)}=a+b_1\times ОМ_{ПИ1}+b_2\times ОМ_{ПИ2}+b_3\times ОМ_{ПИ3}+b_4\times ОМ_{ПИ4}$
7. Дебиторская задолженность (**ДЗ**)	$ЦБ_{ДЗ(А)}=a+b_1\times ЦБ_{ДЗ1}+b_2\times ЦБ_{ДЗ2}$	$КУ_{ДЗ(А)}=a+b_1\times КУ_{ДЗ1}+b_2\times КУ_{ДЗ2}$	$СП_{ДЗ(А)}=a+b_1\times СП_{ДЗ1}+b_2\times СП_{ДЗ2}$	$ГУ_{ДЗ(А)}=a+b_1\times ГУ_{ДЗ1}+b_2\times ГУ_{ДЗ2}$	$НК_{ДЗ(А)}=a+b_1\times НК_{ДЗ1}+b_2\times НК_{ДЗ2}$	$ДХ_{ДЗ(А)}=a+b_1\times ДХ_{ДЗ1}+b_2\times ДХ_{ДЗ2}$	$ОМ_{ДЗ(А)}=a+b_1\times ОМ_{ДЗ1}+b_2\times ОМ_{ДЗ2}$
8. Резервы (**Р**)	$ЦБ_{Р(А)}=a+b_1\times ЦБ_{Р1}+b_2\times ЦБ_{Р2}+\ldots b_n\times ЦБ_{Рn}$	$КУ_{Р(А)}=a+b_1\times КУ_{Р1}+b_2\times КУ_{Р2}+\ldots b_n\times КУ_{Рn}$	$СП_{Р(А)}=a+b_1\times СП_{Р1}+b_2\times СП_{Р2}+\ldots b_n\times СП_{Рn}$	$ГУ_{Р(А)}=a+b_1\times ГУ_{Р1}+b_2\times ГУ_{Р2}+\ldots b_n\times ГУ_{Рn}$	$НК_{Р(А)}=a+b_1\times НК_{Р1}+ +b_2\times НК_{Р2}+\ldots b_n\times НК_{Рn}$	$ДХ_{Р(А)}=a+b_1\times ДХ_{Р1}+b_2\times ДХ_{Р2}+\ldots+b_n\times ДХ_{Рn}$	$ОМ_{Р(А)}=a+b_1\times ОМ_{Р1}+b_2\times ОМ_{Р2}+\ldots b_n\times ОМ_{Рn}$
9. Хозяйственные операции (**Х**)	$ЦБ_{Х(А)}=a+b_1\times ЦБ_{Х1}+b_2\times ЦБ_{Х2}+b_3\times ЦБ_{Х3}$	$КУ_{Х(А)}=a+b_1\times КУ_{Х1}+b_2\times КУ_{Х2}+ b_3\times КУ_{Х3}$	$СП_{Х(А)}=a+b_1\times СП_{Х1}+b_2\times СП_{Х2}+b_3\times СП_{Х3}$	$ГУ_{Х(А)}=a+b_1\times ГУ_{Х1}+b_2\times ГУ_{Х2}+b_3\times ГУ_{Х3}$	$НК_{Х(А)}=a+b_1\times НК_{Х1}+b_2\times НК_{Х2}+b_3\times НК_{Х3}$	$ДХ_{Х(А)}=a+b_1\times ДХ_{Х1}+b_2\times ДХ_{Х2}+b_3\times ДХ_{Х3}$	$ОМ_{Х(А)}=a+b_1\times ОМ_{Х1}+b_2\times ОМ_{Х2}+b_3\times ОМ_{Х3}$

Окончание таблицы

	Финансовые корпорации (**ФК**)			Государственное управление (**ГУ**)	Нефинансовые корпорации (**НК**)	Домашние хозяйства (**ДХ**)	Остальной мир (**ОМ**)
	ЦБ РФ (ЦБ)	Кредитные учреждения (КУ)	Страховые организации, пенсионные фонды (СП)				
Обязательства (О)	$ЦБ(О)=a+b_1\times ЦБ_{ДМ(О)}+b_2\times ЦБ_{ДС(О)}+b_3\times ЦБ_{Д(О)}+b_4\times ЦБ_{Ц(О)}+b_5\times ЦБ_{К(О)}+b_6\times ЦБ_{ПИ(О)}+b_7\times ЦБ_{Х(О)}$	$КУ(О)=a+b_1\times КУ_{ДМ(О)}+b_2\times КУ_{ДС(О)}+b_3\times КУ_{Д(О)}+b_4\times КУ_{Ц(О)}+b_5\times КУ_{К(О)}+b_6\times КУ_{ПИ(О)}+b_7\times КУ_{Х(О)}$	$СП(О)=a+b_1\times СП_{ДМ(О)}+b_2\times СП_{ДС(О)}+b_3\times СП_{Д(О)}+b_4\times СП_{Ц(О)}+b_5\times СП_{К(О)}+b_6\times СП_{ПИ(О)}+b_7\times СП_{Х(О)}$	$ГУ(О)=a+b_1\times ГУ_{ДМ(О)}+b_2\times ГУ_{ДС(О)}+b_3\times ГУ_{Д(О)}+b_4\times ГУ_{Ц(О)}+b_5\times ГУ_{К(О)}+b_6\times ГУ_{ПИ(О)}+b_7\times ГУ_{Х(О)}$	$НК(О)=a+b_1\times НК_{ДМ(О)}+b_2\times НК_{ДС(О)}+b_3\times НК_{Д(О)}+b_4\times НК_{Ц(О)}+b_5\times НК_{К(О)}+b_6\times НК_{ПИ(О)}+b_7\times НК_{Х(О)}$	$ДХ(О)=a+b_1\times ДХ_{ДМ(О)}+b_2\times ДХ_{ДС(О)}+b_3\times ДХ_{Д(О)}+b_4\times ДХ_{Ц(О)}+b_5\times ДХ_{К(О)}+b_6\times ДХ_{ПИ(О)}+b_7\times ДХ_{Х(О)}$	$ОМ(О)=a+b_1\times ОМ_{ДМ(О)}+b_2\times ОМ_{ДС(О)}+b_3\times ОМ_{Д(О)}+b_4\times ОМ_{Ц(О)}+b_5\times ОМ_{К(О)}+b_6\times ОМ_{ПИ(О)}+b_7\times ОМ_{Х(О)}$
1. По поставке монетарного золота и драгоценных металлов (**ДМ**)	$ЦБ_{ДМ(О)}=a+b_1\times ЦБ_{ДМ1}+b_2\times ЦБ_{ДМ2}$	$КУ_{ДМ(О)}=a+b_1\times КУ_{ДМ1}+ +b_2\times КУ_{ДМ2}$	$СП_{ДМ(О)}=a+b_1\times СП_{ДМ1}+b_2\times СП_{ДМ2}$	$ГУ_{ДМ(О)}=a+b_1\times ГУ_{ДМ1}+b_2\times ГУ_{ДМ2}$	$НК_{ДМ(О)}=a+b_1\times НК_{ДМ1}+b_2\times НК_{ДМ2}$	$ДХ_{ДМ(О)}=a+b_1\times ДХ_{ДМ1}+b_2\times ДХ_{ДМ2}$	$ОМ_{ДМ(А)}=a+b_1\times ОМ_{ДМ1}+b_2\times ОМ_{ДМ2}$
2. По переводу наличной валюты и денежных средств (**ДС**)	$ЦБ_{ДС(О)}=a+b_1\times ЦБ_{ДС1}+b_2\times ЦБ_{ДС2}+b_3\times ЦБ_{ДС3}$	$КУ_{ДС(О)}=a+b_1\times КУ_{ДС1}+b_2\times КУ_{ДС2}+b_3\times КУ_{ДС3}$	$СП_{ДС(О)}=a+b_1\times СП_{ДС1}+b_2\times СП_{ДС2}+b_3\times СП_{ДС3}$	$ГУ_{ДС(О)}=a+b_1\times ГУ_{ДС1}+b_2\times ГУ_{ДС2}+ b_3\times ГУ_{ДС3}$	$НК_{ДС(О)}=a+b_1\times ЦБ_{ДС}+b_2\times ЦБ_{ДС2}+b_3\times ЦБ_{Д3}$	$ДХ_{ДС(О)}=a+b_1\times ДХ_{ДС1}+b_2\times ДХ_{ДС2}++b_3\times ДХ_{ДС3}$	$ОМ_{ДС(О)}=a+b_1\times ОМ_{ДС1}+b_2\times ОМ_{ДС2}+b_3\times ОМ_{ДС3}$
3. По вкладам и депозитам институциональных секторов в банках (**Д**)	$ЦБ_{Д(О)}=a+b_1\times ЦБ_{Д1}+b_2\times ЦБ_{Д2}$	$КУ_{Д(О)}=a+b_1\times КУ_{Д1}+b_2\times КУ_{Д2}$	$СП_{Д(О)}=a+b_1\times СП_{Д1}+b_2\times СП_{Д2}$	$ГУ_{Д(О)}=a+b_1\times ГУ_{Д1}+b_2\times ГУ_{Д2}$	$НК_{Д(О)}=a+b_1\times НД_{Д1}+b_2\times НД_{Д2}$	$ДХ_{Д(О)}=a+b_1\times ДХ_{Д1}+b_2\times ДХ_{Д2}$	$ОМ_{Д(О)}=a+b_1\times ОМ_{Д1}+b_2\times ОМ_{Д2}$
4. По ценным бумагам, приобретенным институциональными секторами (**Ц**)	$ЦБ_{Ц(О)}=a+b_1\times ЦБ_{Ц1}+b_2\times ЦБ_{Ц2}+b_3\times ЦБ_{Ц3}+b_4\times ЦБ_{Ц4}$	$КУ_{Ц(О)}=a+b_1\times КУ_{Ц1}+b_2\times КУ_{Ц2}+b_3\times КУ_{Ц3}+b_4\times КУ_{Ц4}$	$СП_{Ц(О)}=a+b_1\times СП_{Ц1}+b_2\times СП_{Ц2}+b_3\times СП_{Ц3}+b_4\times СП_{Ц4}$	$ГУ_{Ц(О)}=a+b_1\times ГУ_{Ц1}+b_2\times ГУ_{Ц2}+b_3\times ГУ_{Ц3}+b_4\times ГУ_{Ц4}$	$НК_{Ц(О)}=a+b_1\times НК_{Ц1}+b_2\times НК_{Ц2}+b_3\times НК_{Ц3}+b_4\times НК_{Ц4}$	$ДХ_{Ц(О)}=a+b_1\times ДХ_{Ц1}+b_2\times ДХ_{Ц2}+b_3\times ДХ_{Ц3}+b_4\times ДХ_{Ц4}$	$ОМ_{Ц(О)}=a+b_1\times ОМ_{Ц1}+b_2\times ОМ_{Ц2}+b_3\times ОМ_{Ц3}+b_4\times ОМ_{Ц4}$
5. По полученным кредитам и займам (**К**)	$ЦБ_{К(О)}=a+b_1\times ЦБ_{К1}+b_2\times ЦБ_{К2}+b_3\times ЦБ_{К3}$	$КУ_{К(О)}=a+b_1\times КУ_{К1}+b_2\times КУ_{К2}+b_3\times КУ_{К3}$	$СП_{К(О)}=a+b_1\times СП_{К1}+b_2\times СП_{К2}+b_3\times СП_{К3}$	$ГУ_{К(О)}=a+b_1\times ГУ_{К1}+b_2\times ГУ_{К2}+b_3\times ГУ_{К3}$	$НК_{К(О)}=a+b_1\times НК_{К1}+b_2\times НК_{К2}+b_3\times НК_{К3}$	$ДХ_{К(О)}=a+b_1\times ДХ_{К1}+b_2\times ДХ_{К2}+b_3\times ДХ_{К3}$	$ОМ_{К(О)}=a+b_1\times ОМ_{К1}+b_2\times ОМ_{К2}+b_3\times ОМ_{К3}$
6. Обязательства по производным финансовым инструментам (**ПИ**)	$ЦБ_{ПИ(О)}=a+b_1\times ЦБ_{ПИ1}+b_2\times ЦБ_{ПИ2}+b_3\times ЦБ_{ПИ3}+b_4\times ЦБ_{ПИ4}$	$КУ_{ПИ(О)}=a+b_1\times КУ_{ПИ1}+b_2\times КУ_{ПИ2}+b_3\times КУ_{ПИ3}+b_4\times КУ_{ПИ4}$	$СП_{ПИ(О)}=a+b_1\times СП_{ПИ1}+b_2\times СП_{ПИ2}+b_3\times СП_{ПИ3}+b_4\times СП_{ПИ4}$	$ГУ_{ПИ(О)}=a+b_1\times ГУ_{ПИ1}+b_2\times ГУ_{ПИ2}+b_3\times ГУ_{ПИ3}+b_4\times ГУ_{ПИ4}$	$НК_{ПИ(О)}=a+b_1\times НК_{ПИ1}+b_2\times НК_{ПИ2}+b_3\times НК_{ПИ3}+ b_4\times НК_{ПИ4}$	$ДХ_{ПИ(О)}=a+b_1\times ДХ_{ПИ1}+b_2\times ДХ_{ПИ2}+b_3\times ДХ_{ПИ3}+b_4\times ДХ_{ПИ4}$	$ОМ_{ПИ(О)}=a+b_1\times ОМ_{ПИ1}+b_2\times ОМ_{ПИ2}+b_3\times ОМ_{ПИ3}+b_4\times ОМ_{ПИ4}$
7. Обязательства по хозяйственным операциям (**Х**)	$ЦБ_{Х(О)}=a+b_1\times ЦБ_{Х1}+b_2\times ЦБ_{Х2}+b_3\times ЦБ_{Х3}$	$КУ_{Х(О)}=a+b_1\times КУ_{Х1}+b_2\times КУ_{Х2}+ b_3\times КУ_{Х3}$	$СП_{Х(О)}=a+b_1\times СП_{Х1}+b_2\times СП_{Х2}+b_3\times СП_{Х3}$	$ГУ_{Х(О)}=a+b_1\times ГУ_{Х1}+b_2\times ГУ_{Х2}+b_3\times ГУ_{Х3}$	$НК_{Х(О)}=a+b_1\times НК_{Х1}+b_2\times НК_{Х2}+b_3\times НК_{Х3}$	$ДХ_{Х(О)}=a+b_1\times ДХ_{Х1}+b_2\times ДХ_{Х2}+b_3\times ДХ_{Х3}$	$ОМ_{Х(О)}=a+b_1\times ОМ_{Х1}+b_2\times ОМ_{Х2}+b_3\times ОМ_{Х3}$

финансовых потоков и выявление основополагающих факторов, генерирующих такие изменения. Анализ научной литературы по сценарному планированию и прогнозированию показал, что исследователи, как правило, ограничиваются формированием трех базовых сценариев развития наблюдаемых процессов. Это, с одной стороны, облегчает процесс сценарного моделирования, но, с другой стороны, ограничивает возможности сценарного прогнозирования. Ведь преимущество сценарного моделирования перед другими методами прогнозирования как раз и состоит в раннем выявлении всевозможных состояний исследуемых процессов и анализе движущих факторов таких изменений. Поэтому в представленном теоретико-методологическом подходе к сценарному моделированию матрицы финансовых потоков между институциональными секторами мы предполагаем формирование целой системы сценариев возможной трансформации данной матрицы в будущем с представлением движущих факторов.

Пятый этап – анализ прогнозных сценариев возможной трансформации матрицы финансовых потоков и исследование последствий для дальнейшего развития институциональных секторов региона в случае реализации того или иного сценария. На данном этапе предполагается оценка влияния на существующую систему распределения финансовых потоков между институциональными секторами различных факторов и исследование перспектив развития секторов в результате их действия. Главной задачей при этом является определение последствий реализации различных сценариев для каждого институционального сектора. Это необходимо для формирования оптимального сценария движения финансовых потоков между институциональными секторами и выработки механизмов сглаживания острых проблем развития данных секторов в случае реализации нежелательных сценариев.

Шестой этап – выбор оптимального сценария трансформации матрицы финансовых потоков между институциональными секторами региона, обеспечивающего наиболее благоприятные условия для их дальнейшего развития в будущем и снижающего их возможные финансовые потери. На данном этапе из множества смоделированных сценариев выявляется наиболее благоприятный для развития институциональных секторов сценарий, раскрываются особенности перераспределения финансовых потоков между секторами в рамках данного сценария и определяются факторы, способствующие его реализации. Поскольку предлагаемый нами методологический подход построения матрицы финансовых потоков основывается на принципах формирования равновесных балансовых моделей, соответственно и оптимальный сценарий развития институциональных секторов должен предполагать достижение сбалансированности движения финансовых потоков по финансовым активам и обязательствам данных секторов. В данном случае это означает, что активы институциональных секторов, формирующиеся в результате движения финансовых потоков по различным финансовым операциям, должны быть сбалансированы с их обязательствами для достижения равновесного состояния. Главной задачей на данном этапе сценарного моделирования является разработка такого сценария трансформации матрицы финансовых потоков, при котором будет возможен переход к оптимальному распределению финансовых потоков как внутри, так и между институциональными секторами в регионе.

Седьмой этап – поиск механизмов сглаживания выявленных диспропорций в движении финансовых потоков между институциональными секторами для перехода к оптимальному сценарию трансформации матрицы. На данном этапе предполагается формирование системы мероприятий для обеспечения благоприятной среды, при которой институциональные сектора смогут перейти к более сбалансированной структуре финансовых потоков по активам и обязательствам перед другими секторами региона. При этом перечень наиболее эффективных механизмов сглаживания выявленных диспропорций генерируется исходя из сформированного на предыдущем этапе оптимального сценария трансформации матрицы движения финансовых потоков, в результате которого выявляются факторы, способствующие его реализации. Данные факторы и являются основой для поиска подходящих механизмов стабилизации процессов движения финансовых потоков между институциональными секторами.

В научной литературе существует множество различных подходов и методик оценки и прогнозирования финансовой устойчивости территории, но большинство из них не позволяет оценить диспропорции движения денежных потоков и распределение финансовых ресурсов между институциональными секторами внутри региона, а также во взаимосвязи с другими территориальными системами, внешним миром. Данный методологический подход не только исследует диспропорции движения финансовых потоков между институциональными секторами, но и моделирует прогнозные сценарии их перераспределения при изменении внутренних и внешних факторов экономического развития территориальной системы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленный теоретико-методологический подход к сценарному моделированию матрицы финансовых потоков позволяет на основе методов вероятностно-статистического анализа, регрессионного и имитационного моделирования построить систему прогнозных сценариев возможной трансформации матрицы финансовых потоков между институциональными секторами в регионе, выявить факторы, способствующие реализации того или иного сценария, сформировать оптимальный сценарий, сглаживающий существующие диспропорции и проблемы развития финансовых и нефинансовых корпораций, домашних хозяйств, сектора государственного управления и зарубежных компаний, а также выявить наиболее эффективные механизмы реализации данного сценария. ■

Библиографическая ссылка: Наумов И.В. Теоретико-методологические основы сценарного подхода к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной системе // Управленец. 2017. № 3(67). С. 8–17.

For citation: Naumov I.V. Theoretical and methodological basis of a scenario approach to modelling the matrix of financial flows in a regional system. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 8–17.

Источники

1. Гейман О.А. Теоретические аспекты сценарного моделирования развития регионов // Экономика промышленности. 2009. № 5(48). С. 14–18. URL: econpapers.repec.org/article/scn024711/15885128.htm.

2. Дятловская И.С. Мифы о неприменимости и мировая практика сценарного планирования // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 1. С. 137–143.

3. Ковалев П.П. Сценарный анализ, методологические аспекты // Финансы и кредит. 2009. № 44(380). С. 9–13.

4. Кононов Д.А., Косяченко С.А., Кульба В.В. Формирование и анализ сценариев развития социально-экономических систем с использованием аппарата операторных графов // Автоматика и телемеханика. 2007. № 1. С. 121–136.

5. Лаева Т.В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 56–63.

6. Наумов И.В. Теоретико-методологический подход к формированию матрицы финансовых потоков региональной территориальной системы // Журнал экономической теории. 2016. № 3. С. 171–188.

7. Орлов А.И. Эконометрика. М.: Экзамен, 2002.

8. Попов С.А. Сценарное моделирование: методика из восьми шагов. URL: http://www.econfin.ru/archives/6499.

9. Рингланд Дж. Сценарное планирование для разработки стратегии. М.: Диалектика; Вильямс, 2008.

10. Сафонова З.А. Методология сценарного подхода к социально-экономическому прогнозированию региона // Материалы XXXVIII науч.-техн. конф. по итогам работы профессорско-преподавательского состава СевКавГТУ за 2008 год. Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. Т. 3. Экономика.

11. Суворов А.В. Методы построения макроэкономических сценариев социально-экономического развития // Проблемы прогнозирования. 1996. № 4. С. 27–39.

12. Kahn H. The Next Two Hundred Years: A Scenario for America and the World. William Morrow & Company, 1976.

13. Mercer D. Scenarios Made Easy // Long Range Planning. 1995. Vol. 28. № 4. P. 81–86.

14. Schoemaker P.J.H. Multiple Scenario Development: Its Conceptual and Behavioural Foundation // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14. № 3. P. 193–213.

15. Wack P. Scenarios: The Gentle Art of Reperceiving // Harvard Business School Working Paper. Cambridge, Mass.: Harvard College, 1984.

References

1. Geyman O.A. Teoreticheskie aspekty stsenarnogo modelirovaniya razvitiya regionov [Theoretical aspects of scenario modelling of regional development]. *Ekonomika promyshlennosti – Industry Economics*, 2009, no. 5(48), pp. 14–18. Available at: econpapers.repec.org/article/scn024711/15885128.htm.

2. Dyatlovskaya I.S. Mify o neprimenimosti i mirovaya praktika stsenarnogo planirovaniya [Myths about the inapplicability and the global practice of scenario planning]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and Abroad*, 2007, no. 1, pp. 137–143.

3. Kovalev P.P. Stsenarnyy analiz, metodologicheskie aspekty [Scenario analysis, methodological aspects]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2009, no. 44(380), pp. 9–13.

4. Kononov D.A., Kosyachenko S.A., Kul'ba V.V. Formirovanie i analiz stsenariev razvitiya sotsial'no-ekonomicheskikh sistem s ispol'zovaniem apparata operatornykh grafov [Design and analysis of development scenarios of social economic systems with the application of the operator graph apparatus]. *Avtomatika i telemekhanika – Automation and Remote Control*, 2007, no. 1, pp. 121–136.

5. Laeva T.V. Stsenarnyy analiz kak osnova strategicheskogo planirovaniya v organizatsii [Scenario analysis as a basis for strategic planning in an organization]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and Abroad*, 2006, no. 2, pp. 56–63.

6. Naumov I.V. Teoretiko-metodologicheskiy podkhod k formirovaniyu matritsy finansovykh potokov regional'noy territorial'noy sistemy [Theoretical and methodological approach to the formation of a matrix of financial flows of the regional territorial system]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii – Journal of Economic Theory*, 2016, no. 3, pp. 171–188.

7. Orlov A.I. *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow, Ekzamen Publ., 2002.

8. Popov S.A. *Stsenarnoe modelirovanie: metodika iz vos'mi shagov* [Scenario modelling: the methodology in eight steps]. Available at: www.econfin.ru/archives/6499.

9. Ringland G. *Scenario Planning. Managing for the Future* (Russ. ed.: Ringland Dzh. Stsenarnoe planirovanie dlya razrabotki strategii. Moscow, Dialektika; Vil'yams Publ., 2008).

10. Safonova Z.A. [The methodology of the scenario approach to the socio-economic forecasting in the region]. *Materialy XXXVIII nauch.-tekhn. konf. po itogam raboty professorsko-prepodavatel'skogo sostava SevKavGTU za 2008 god* [Proc. of 38th sci.-tech. conf. on the results of the teaching staff of NCSTU in 2008]. Stavropol', SevKavGTU Publ., 2009. Vol. 3. Economics.

11. Suvorov A.V. Metody postroeniya makroekonomicheskikh stsenariev sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya [Methods of construction of macroeconomic scenarios of socio-economic development]. *Problemy prognozirovaniya – Problems of Forecasting*, 1996, no. 4, pp. 27–39.

12. Kahn H. The Next Two Hundred Years: A Scenario for America and the World. William Morrow & Company, 1976.

13. Mercer D. Scenarios Made Easy. *Long Range Planning*, 1995, vol. 28, no. 4, pp. 81–86.

14. Schoemaker P.J.H. Multiple Scenario Development: Its Conceptual and Behavioural Foundation. *Strategic Management Journal*, 1993, vol. 14, no. 3, pp. 193–213.

15. Wack P. Scenarios: The Gentle Art of Reperceiving. *Harvard Business School Working Paper*. Cambridge, Mass.: Harvard College, 1984.

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Использование финансовых инструментов регулирования регионального развития: проблемы и перспективы

ЛЕВИНА Вера Владимировна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и менеджмента

Тульский государственный университет
300012, РФ, г. Тула, пр. Ленина, 92
Тел.: (4872) 33-39-43
E-mail: vvl2004@mail.ru

Ключевые слова

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
ПРОГРАММА
РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ
ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

Аннотация

В современных условиях большое внимание уделяется проблемам регионального развития, реализация которого требует специальных механизмов. Проанализированы основные инструменты, используемые для обеспечения развития регионов и муниципальных образований: правовые; связанные с разработкой соответствующих стратегий и программ; основанные на реализации межмуниципального сотрудничества; финансовые. Сделан вывод о центральной роли бюджетно-налоговых механизмов в нестабильных экономических условиях. Среди финансовых инструментов выделены связанные с финансовым вовлечением граждан (инициативное бюджетирование и самообложение граждан) и с реализацией межбюджетного регулирования. Установлено, что использование в целях регионального развития выравнивающих и стимулирующих дотаций, субсидий предполагает их комплексное применение. Разработанный подход позволяет выявить направления гармонизации интересов регионального и местного уровней при использовании межбюджетных трансфертов как одного из наиболее эффективных механизмов регулирования социально-экономического развития территорий.

JEL classification

G18, R51, R58

ВВЕДЕНИЕ

Ключевые вопросы социально-экономического развития России невозможно решить без обеспечения развития приоритетных направлений экономики и социальной сферы конкретных регионов и муниципальных образований. В современных условиях большое внимание уделяется организации и практической реализации программно-целевого планирования – одного из ведущих методов управления развитием как на уровне государства в целом, так и в территориальном аспекте. Принятие Федерального закона от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» стало одной из предпосылок совершенствования инструментария, связанного с планированием развития, в том числе на региональном и муниципальном уровнях. Исходя из этого расширяется использование различных программ, в том числе в субъектах Федерации и муниципальных образованиях, возрастают требования к их качеству и эффективности.

Целью данного исследования является систематизация эффективных в нестабильных экономических условиях инструментов регионального развития.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- выделить основные инструменты регулирования территориального развития на субфедеральном уровне;
- предложить методический подход к оценке целесообразности и эффективности межмуниципального экономического сотрудничества поселений в целях социально-экономического развития муниципальных образований;
- обосновать значимость финансовых механизмов регулирования территориального развития в регионе в нестабильных экономических условиях;
- на основе сравнительного анализа инициативного бюджетирования и самообложения граждан дать рекомендации по использованию данных инструментов территориального развития;
- проанализировать практику и перспективы использования межбюджетных трансфертов в целях регулирования муниципального развития.

Объектом исследования являются инструменты регулирования территориального развития на субфедеральном уровне.

Предмет исследования – использование инструментов регулирования территориального развития на уровне субъекта Российской Федерации в нестабильных экономических условиях.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Для изучения инструментов территориального развития необходимо уточнить объем понятия «территориальное развитие». В.Н. Лексин и А.Н. Швецов понимают территориальное развитие как «такой режим функционирования региональной системы, который ориентирован на позитивную динамику параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым, сбалансированным и взаимонеразрушающим воспроизводством социального, хозяйственного, ресурсного и экологического потенциалов территории» [9].

К основным элементам методологии исследования регионального развития предлагается отнести:

- принципы организации регионального развития;
- механизмы регулирования территориального развития;
- методы развития экономики и социальной сферы субъектов РФ;
- инструменты регулирования территориального развития.

Основными механизмами регулирования территориального развития, которым должно быть уделено особое внимание в нестабильных экономических условиях, по нашему мнению, являются:

- правовое регулирование;
- механизмы стратегического планирования;
- финансовое регулирование;
- межмуниципальное сотрудничество.

UPRAVLENETS/THE MANAGER № 3/67/ 2017

Regulation of Regional Development Using Financial Instruments: Problems and Prospects

Vera V. LEVINA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Finance and Management Dept.

Tula State University
300012, RF, Tula,
Lenina Ave., 92
Phone: (4872) 33-39-43
E-mail: vvl2004@mail.ru

Keywords

REGIONAL DEVELOPMENT
STRATEGIC PLANNING
PROGRAM
REGIONAL BUDGET
PARTICIPATORY BUDGETING

Abstract

In the context of modern environment a great attention is paid to the problems of regional development, the implementation of which requires particular mechanisms to be used. The paper analyses the major instruments applied to stimulate the development of regions and municipalities: legal tools; strategy and program related development instruments; those based on intermunicipal cooperation; financial; etc. The crucial role of budgetary and fiscal mechanisms under unstable economic conditions is highlighted. Among the financial instruments, the author underlines those associated with financial involvement of citizens (participatory budgeting and self-taxation) and implementation of interbudgetary regulation. It is established that the use of equalizing and stimulating subsidies for the purpose of regional development implies their integrated application. The suggested approach allows identifying the directions for harmonizing regional and municipal interests while using interbudgetary transfers as one of the most effective mechanisms of a territory's socio-economic development regulation.

JEL classification

G18, R51, R58

В совокупность рекомендуемых методов развития экономики и социальной сферы субъектов РФ предлагается включить стимулирование муниципальных образований, обеспечивающее рост консолидированных доходов бюджета субъекта Федерации в результате повышения уровня согласованности интересов региона и муниципальных образований, а также выявление приоритетов регионального развития исходя из анализа фактического состояния экономической политики субъекта Федерации [7].

Каждый из указанных механизмов и методов предполагает использование специальных инструментов. Рассмотрим инструменты регулирования территориального развития более подробно, с учетом возможности, целесообразности и эффективности их применения в нестабильных экономических условиях.

К группе инструментов, применяемых для реализации правового регулирования, относят законы и иные правовые акты, инструктивные документы и методические рекомендации, разработанные органами власти.

Законодательная база – это единые «правила игры» для обеспечения территориального развития. Следовательно, правовые факторы, в принципе, имеют большое значение на уровне субъекта Федерации. Главным из них является состояние федерального и регионального законодательства в области стратегического планирования в целом, а также регулирования экономики, социальной сферы и финансов. Следует отметить специфический характер влияния данных факторов на эффективность территориального развития, так как они не только создают возможности, но и являются своеобразными «ограничителями» в формировании и использовании отдельных приемов и методов регионального развития. В то же время следует учитывать, что стабильность нормативно-правовой базы характеризует потенциал повышения эффективности системы территориального развития.

Базовым документом в данной сфере является Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Необходимость долгосрочного бюджетного планирования закреплена в ст. 170.1 Бюджетного кодекса РФ. Исходя из требований данной статьи на федеральном и региональном уровнях разработка бюджетного прогноза является обязательной, а для муниципалитетов данный документ разрабатывается в случае, если подобное решение принято на местном уровне. В современных условиях большое внимание уделяется бюджетированию, ориентированному на результат, оценке эффективности бюджетных расходов в рамках реализации соответствующих программ, используемых на всех уровнях управления. В то же время в ситуации, когда бюджетные доходы нестабильны, исполнимость данных программ в существенной степени зависит от объема и структуры доходов региональных и местных бюджетов. Несмотря на сложности современного этапа развития экономики и высокий уровень неопределенности будущих параметров социально-экономического развития, позиция Министерства финансов в отношении необходимости применения долгосрочного бюджетного планирования субъекта РФ осталась неизменной, что и было отражено в письме Минфина России от 22 июня 2016 г. № 15-06-05/36228 «О разработке бюджетного прогноза субъекта РФ на долгосрочный период». Однако нужно понимать, что использование такого планирования (даже при условии его превосходного качества), не может решить сложившихся проблем, обусловленных закрепленными законодательно правилами распределения доходных источников и расходных полномочий между уровнями бюджетной системы. В Бюджетном кодексе РФ установлен прогнозный период: для регионов – 12 лет, для муниципальных образований – 6 лет. Значимым документом в данной сфере являются Методические рекомендации Минфина России от 3 декабря 2015 г. «Органам государственной власти субъектов Российской Федерации по долгосрочному

бюджетному планированию». В данном документе, на наш взгляд, следует особо выделить два аспекта: большое внимание, уделяемое бюджетным рискам, а также предполагаемая возможность сценарного бюджетного планирования.

Еще одним документом, актуализирующим применение планирования и прогнозирования на региональном и местном уровнях, является постановление Правительства РФ от 23 июня 2016 г. № 574 «Об общих требованиях к методике прогнозирования поступлений доходов в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации». В нем установлены общие требования в сфере прогнозирования поступлений доходов в бюджеты различных уровней. Данные требования затрагивают и прогнозирование доходов территориальных бюджетов.

Правовые инструменты одинаково важны в устойчивой и неустойчивой экономической ситуации. Однако в изменчивых условиях особую роль играет стабильность правовой базы как «правил игры» в области планирования [16].

Для реализации механизмов стратегического планирования на региональном уровне в качестве инструментов используют соответствующие стратегии, концепции, программы социально-экономического развития территорий. Следует принять во внимание, что перечень и содержание подобных документов определяется федеральным законодательством.

Основными инструментами на региональном уровне являются стратегия социально-экономического развития субъекта РФ, прогноз его социально-экономического развития, а также государственная программа субъекта Российской Федерации.

Особым инструментом территориального развития является межмуниципальное сотрудничество [15]. Сотрудничество муниципальных образований приводит к созданию дополнительных горизонтальных связей в бюджетной системе региона [13], что позволяет уравновесить вертикальное движение финансовых потоков, широко используемое в настоящий момент.

В зарубежной практике накоплен большой опыт использования межмуниципальной хозяйственной кооперации [4; 5], но в России она не получила существенного распространения, что обусловлено рядом объективных и субъективных причин [2; 10]. Особое внимание следует уделить вопросам организации межмуниципального экономического сотрудничества поселений [1], что связано с множеством социально-экономических проблем, требующих решения на данном уровне, и недостаточностью финансовых ресурсов, обусловленной сложившейся системой распределения доходных источников и расходных полномочий [11].

Разработанная автором методика оценки целесообразности межмуниципального сотрудничества поселений ориентирована на обеспечение согласования интересов при оптимизации финансирования решения вопросов местного значения на основе критерия целесообразности и эффективности кооперации муниципальных образований различных типов при реализации ими отдельных полномочий.

На первом этапе проводится оценка сбалансированности вертикальных и горизонтальных финансовых связей на основе следующей модели:

$$\sum_{i=1}^{n}(Tr_i - T_{0i} - sb_i) + \sum_{i=1}^{n} Ts_i = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{k} M_{ij},$$

где Tr_i – трансферты i-му поселению из бюджета муниципального района; T_{0i} – трансферты из бюджета i-го поселения в бюджет муниципального района; sb_i – субвенции из бюджета муниципального района в бюджет i-го поселения; Ts_i – трансферты из бюджета субъекта Федерации бюджету i-го поселения; M_{ij} – средства бюджета i-го поселения, направляемые на совместную реализацию j-х полномочий в рамках межмуниципального сотрудничества; n – количество поселений; k – количество полномочий, реализуемых в рамках межмуниципального сотрудничества поселений.

Данное равенство характеризует такое состояние бюджетной системы региона, когда средства, передаваемые поселениям из вышестоящих бюджетов, за вычетом отрицательных трансфертов и субвенций, количественно равны средствам, которые используются поселениями для совместного решения отдельных вопросов местного значения.

На следующих этапах анализируется финансирование реализации полномочий органов местного самоуправления поселений: может осуществляться самостоятельно, в рамках межмуниципального сотрудничества, делегированием на уровень района. В каждом из этих случаев необходимо оценить стоимость реализации полномочия. Обозначим ее для j-го полномочия s_j. В случае если оно финансируется самостоятельно, средства муниципального бюджета используются напрямую. Если происходит делегирование району, то это сопровождается передачей соответствующих средств (T_j) в форме трансфертов из бюджета поселения в бюджет муниципального района. При формировании механизмов межмуниципального финансового сотрудничества для совместного финансирования реализации отдельных полномочий каждое из муниципальных образований расходует определенные объемы средств (M_j). Принятие решений о финансовой целесообразности межмуниципального сотрудничества i поселений основано на следующей системе:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{n} s_{ij} \geq \sum_{i=1}^{n} M_{ij}; \\ \sum_{i=1}^{n} s_{ij} \geq \sum_{i=1}^{n} T_{ij}. \end{cases}$$

Сотрудничество в данном случае обеспечивает сохранение положительного эффекта масштаба, присутствующего при делегировании полномочий. Однако целесообразность передачи полномочий часто оценивается субъективно и происходит в условиях несогласованности интересов поселений и муниципальных районов.

Несмотря на безусловную значимость программных инструментов и межмуниципального сотрудничества, их эффективное использование при отсутствии адекватной ресурсной базы затруднительно [14]. Исходя из этого актуализируется применение финансовых инструментов.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Основные инструменты финансового регулирования территориального развития, по нашему мнению, включают в себя инициативное бюдежтирование, самообложение граждан, межбюджетные трансферты. Эффективность расходов бюджетов в данной сфере существенно влияет на результативность социально-экономической политики регионов [12; 17]. Данный вывод актуален не только для современных российских условий. Зарубежный опыт также свидетельствует о значимости именно финансовых механизмов регулирования развития территорий [18; 19].

По своей сути инициативное бюджетирование – это совокупность разнообразных, основанных на гражданской инициативе практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определе-

нии и выборе объектов расходования бюджетных средств, а также в последующем контроле над реализацией отобранных проектов [3]. Исходя из этого в рамках проектов инициативного бюджетирования предполагается только софинансирование решения вопросов местного значения, что соответствует требованиям Бюджетного кодекса РФ и Федерального закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в отношении расходования средств местных бюджетов. Отличительной чертой данной технологии является то, что реализация проектов осуществляется на основе софинансирования с привлечением не только средств бюджетов различных уровней, но и средств жителей и предприятий, расположенных на соответствующей территории.

Расширение практики применения инициативного бюджетирования обусловлено реализацией соглашения между Министерством финансов РФ и Всемирным банком «Развитие инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации в 2016–2018 гг.». Механизмы инициативного бюджетирования реализованы в 2016 г. в 16 регионах, в 2017 г. ожидается, что количество регионов-участников возрастет более чем в два раза. Исходя из этого органам местного самоуправления нужно выявить основные направления работы для участия в данных программах, а также оценить перспективы и риски включения в практики инициативного бюджетирования.

Существенной проблемой на протяжении всего срока применения и развития инициативного бюджетирования в России остается недостаточность правового регулирования данной сферы, отчасти это обусловлено объективными обстоятельствами, а именно разнообразием и изменчивостью региональных практик. Так, в Бюджетном кодексе РФ понятие инициативного бюджетирования («гражданского бюджета») не рассматривается. Более того, средства, собранные гражданами, в силу отсутствия специальных норм отражаются в бюджете не как целевые средства, а как безвозмездные поступления, что порой вызывает вопросы самих граждан и организаций-участников проектов инициативного бюджетирования.

В настоящий момент правовое регулирование инициативного бюджетирования осуществляется региональными правыми актами. При этом принятие соответствующих законов в субъектах РФ пока не получило широкого распространения. В качестве исключения можно рассмотреть Закон Пермского края от 2 июня 2016 г. №654-ПК «О реализации проектов инициативного бюджетирования в Пермском крае». В большинстве регионов правовой основой являются соответствующие постановления правительства (или администрации) субъекта РФ. Такой подход обусловлен различием практик инициативного бюджетирования в разных регионах, а также изменчивостью ежегодной организации работы в конкретном субъекте РФ. В частности, во многих регионах ежегодно вносятся существенные изменения в основные параметры взаимодействия региональных и местных властей с населением при реализации соответствующих проектов, они затрагивают перечень участников, направления реализации проектов, методики их отбора, уровни софинансирования и т.п. Например, в Тульской области отбор проектов проводится по таким критериям, как уровень софинансирования, социальная эффективность, актуальность проблемы, количество прямых благополучателей, стоимость проекта на одного благополучателя, степень участия населения, наличие мероприятий по уменьшению негативного воздействия на состояние окружающей среды и здоровья населения, количество голосов в поддержку проекта на сайте.

Тульская область является одним из лидеров среди российских регионов по объему средств, используемых в рамках механизмов инициативного бюджетирования. Проект, реализуемый в Тульской области, называется «Народный бюджет». Он осуществляется на основе постановления правительства Тульской области от 1 октября 2013 г. №521 «Об утверждении положения о проекте "Народный бюджет" в Тульской области». Цели проекта: развитие потенциала органов местного самоуправления, активное участие населения в выявлении и определении степени приоритетности проблем, подготовке, реализации работ, выполняемых в рамках программ, а также повышение эффективности бюджетных расходов. Предполагается участие муниципальных образований различных типов: изначально проект был создан для сельских поселений, но затем был распространен на все муниципальные образования, как городские, так и сельские.

Объемы средств, используемых по программе «Народный бюджет», за 2011–2016 гг. существенно возросли (рис. 1).

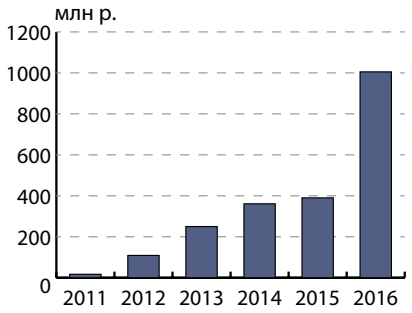

Рис. 1. Динамика финансирования проекта «Народный бюджет» в Тульской области

В целом в 2016 г. в Тульской области был запланирован значительный рост средств, направляемых из областного бюджета. В 2015 г. сумма превышала 300 млн р., а в 2016 г. – 1 млрд р. Сравнивая объемы финансирования, используемые в данном направлении в Тульской области и, например, в Тверской области (регионы сходны по общему объему и структуре бюджетных доходов и расходов), можно отметить, что сумма средств в Тульском регионе в 2014–2015 гг. в 2–3 раза выше. По объему используемых средств основными направлениями, в которых реализуется инициативное бюджетирование в регионе, являются проекты муниципальных учреждений образования и проекты в сфере водоснабжения.

Альтернативным способом софинансирования расходов со стороны жителей является использование механизмов самообложения граждан. В соответствии с Федеральным законом №131-ФЗ под средствами самообложения граждан понимаются разовые платежи граждан, осуществляемые для решения конкретных вопросов местного значения. Размер платежей устанавливается в абсолютной величине равным для всех жителей, за исключением отдельных категорий граждан (их численность не может превышать 30% от общего числа жителей), для которых размер платежей может быть уменьшен. Вопросы введения и использования разовых платежей граждан решаются на местном референдуме (сходе граждан). По данным Минфина России самообложение граждан вводилось в 2015 г. в 1 571 муниципальном образовании (38 регионов), что составляет 6,9% от общего количества муниципальных образований.

С учетом используемых схем софинансирования расходов со стороны региональных бюджетов самообложение может рассматриваться в аспекте действенного инструмента территориального развития. Нужно отметить, что при его

использовании следует уделять внимание необходимости инициативы населения, а не региональных властей, выделяющих соответствующие трансферты, для сохранения сущностных характеристик механизма самообложения.

Значительный интерес при формировании подхода к совершенствованию использования таких инструментов регионального развития, как межбюджетные трансферты, представляют выводы В.И. Лексина и А.Н. Швецова, которые отмечают, что «организация и совершенствование межбюджетных отношений – не самоцель, а лишь средство для решения конкретных задач территориального развития». Они указывают, что «межбюджетные отношения и их конкретные механизмы (например, трансферты) должны обосновываться и реализовываться в контексте всех политических, экономических, правовых и иных регуляторов развития» [9].

Думается, что при регулировании взаимоотношений субъектов Федерации и муниципальных образований данный вывод особенно актуален, так как на практике межбюджетное регулирование в регионе и управление развитием муниципальных образований являются тесно связанными между собой аспектами управленческой деятельности. При этом, по нашему мнению, нужно основываться на анализе степени согласованности интересов, которые могут проявляться и реализовываться не только в финансово-экономической, но и в политико-правовой сфере.

Рассмотрение межбюджетных трансфертов лишь в контексте решения определенных тактических задач не позволяет использовать все возможности, которые заложены в этом финансовом механизме регулирования отношений между органами государственной власти субъекта Федерации и органами местного самоуправления. В связи с этим актуально рассматривать трансферты в качестве инструмента согласования интересов региональных и местных властей для обеспечения развития муниципальных образований и эффективного использования средств на соответствующих уровнях бюджетной системы. Такой методологический подход к межбюджетному регулированию позволит сбалансировать интересы органов власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления для достижения общей цели – территориального развития, ориентированного на повышение качества жизни населения.

Согласование интересов должно представлять собой процесс анализа возможностей субъекта Федерации формировать и реализовывать систему межбюджетного регулирования, позволяющую как консолидировать «однонаправленные», т.е. совпадающие по содержанию либо взаимодополняющие, интересы региона и муниципальных образований, так и сглаживать конфликты их «разнонаправленных» интересов. В обоих случаях межбюджетные трансферты, предоставляемые из бюджета субъекта Федерации, могут рассматриваться в качестве инструмента, обеспечивающего согласование интересов сторон.

В зависимости от выбранного подхода к распределению трансфертов различных видов может быть либо достигнуто согласование интересов сторон, либо, напротив, обострен конфликт между ними, возникающий при распределении бюджетных доходов и расходов. В данном контексте необходимо учитывать проблему мягких бюджетных ограничений [6].

В качестве инструментов регионального развития можно назвать следующие виды межбюджетных трансфертов:

- стимулирующие трансферты из бюджета субъекта Федерации, выделяемые муниципальным образованиям на основе достигнутых результатов по увеличению поступления налоговых и неналоговых доходов, позволяющие сформировать и развить заинтересованность органов местного самоуправления в решении задач в сфере бюджетной политики, представляющих интерес как на региональном, так и на местном уровне;
- выравнивающие трансферты, распределение которых позволит избежать дестимулирующего воздействия на муниципальные образования и одновременно обеспечить увеличение степени согласованности региональных и местных интересов;
- субсидии, выделяемые для софинансирования муниципальных бюджетных расходов из регионального бюджета, на основе оценки приоритетов субъекта Федерации.

Основным источником доходов местных бюджетов являются именно межбюджетные трансферты. В 2008–2015 гг. их доля в общем объеме фактических доходов местных бюджетов сохранялась стабильно высокой на уровне около 60%. Неизменными оставались состав и структура налоговых доходов, их явная недостаточность для осуществления расходов по финансированию решения вопросов местного значения. Среди межбюджетных трансфертов особенно существенно увеличивался объем субвенций, в 2014 г. он возрос более чем на 25% по сравнению с 2013 г. (рис. 2).

Установлено, что существующие стимулирующие механизмы, используемые в отношении муниципальных образований, недостаточно эффективны, в частности, отсутствует устойчивая связь между динамикой налоговых и неналоговых доходов муниципальных бюджетов и получаемыми ими трансфертами, подобная практика не формирует у органов местного самоуправления заинтересованность в увеличении объемов налоговых и неналоговых доходов. Исходя из этого очевидна необходимость разработки более совершенных механизмов стимулирования.

Выравнивание бюджетной обеспеченности территорий является обязательным как в отношении регионов, так и в отношении муниципальных образований различных типов. В первую очередь это обусловлено существенными различиями в природно-климатических и социально-экономических условиях. Сложившаяся система распределения доходов и расходных полномочий между Федерацией, субъектами Федерации и муниципальными образованиями создает предпосылки для перераспределения значительного объема средств, так как основные объемы бюджетных доходов концентрируются на федеральном уровне, а доходная база муниципальных бюджетов остается очевидно недостаточной для реализации полномочий органов местного самоуправления и, следовательно, своевременного и полного решения соответствующих вопросов.

В российской практике сложилась ситуация, когда бюджетные средства, которыми располагают органы местного самоуправления, не позволяют им реализовать их функции в полном объеме, а в расходовании средств прослеживается зависимость муниципальных властей от органов власти федерального и регионального уровней; несбалансированность налоговых и неналоговых источников местного уровня и закрепленных за ними полномочий сохраняется на протяжении длительного периода.

Для исправления ситуации используются два вида трансфертов: непосредственно дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности территорий и дотации на обеспечение сбалансированности местных бюджетов. Распределение дотаций второго вида в федеральном за-

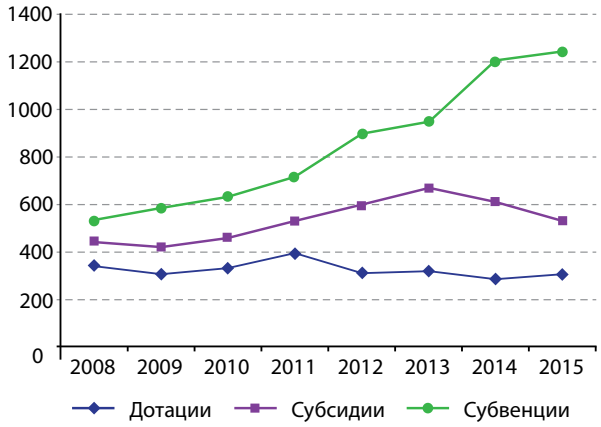

Рис. 2. Межбюджетные трансферты местным бюджетам в 2008–2015 гг.

конодательстве прямо не регламентируется. В данном случае нужно учитывать ограничение на объем иных межбюджетных трансфертов, к которым относят и дотации на обеспечение сбалансированности муниципальных бюджетов, содержащееся в ст. 139.1 Бюджетного кодекса РФ. Дотации обоих указанных видов активно используются как в отношении бюджетов муниципальных районов и городских округов, так и при регулировании межбюджетных отношений с поселениями.

Цели и условия предоставления и расходования субсидий местным бюджетам из бюджета субъекта РФ, критерии отбора муниципальных образований для предоставления указанных субсидий и их распределение между муниципальными образованиями устанавливаются законами субъекта Федерации. Субсидии являются целевыми межбюджетными трансфертами.

Приоритетным направлением финансовой поддержки муниципальных образований в большинстве регионов является предоставление обусловленных межбюджетных трансфертов с различным целевым использованием, включая субсидии на реализацию инфраструктурных проектов и софинансирование вопросов местного значения текущего характера. Кроме того, софинансируется из региональных бюджетов и формирование районных фондов финансовой поддержки поселений.

Очевидно, что использование таких инструментов регионального развития, как выравнивающие и стимулирующие дотации, а также субсидии, предполагает комплексный подход. Это означает преодоление традиционного взгляда на межбюджетное регулирование как на некий вспомогательный процесс, обеспечивающий перемещение средств между бюджетами различных уровней. Можно сделать вывод, что любые взаимоотношения между органами власти субъектов Федерации и муниципальных образований, возникающие в ходе распределения налоговых поступлений, расходных полномочий и в особенности трансфертов, затрагивают интересы обеих сторон и предполагают их согласование [8].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях экономической нестабильности актуализировались проблемы, связанные с обеспечением развития территорий. Практика показывает, что большее внимание традиционно уделяется развитию государственной политики, регулирующей территориальное развитие, а также поиску правовых, организационных и экономических механизмов, затрагивающих взаимодействие Федерации с ее субъектами. Однако вопросы регулирования развития наиболее остро стоят на местном уровне, где при использовании действующей системы распределения финансовых поступлений между федеральным центром, субъектами РФ и муниципальными образованиями наблюдается явный недостаток налоговых и неналоговых доходов для финансирования территориального развития. В такой ситуации особую роль приобретают бюджетно-налоговые механизмы регулирования муниципального развития.

С учетом вышесказанного целесообразно рассматривать возможности их применения в качестве одного из значимых инструментов для обеспечения развития муниципальных образований, основанного на согласовании региональных и местных интересов. Эти интересы многочисленны, разнообразны и динамичны, что обусловливает сложность их идентификации и трудности согласования. Безусловно приоритетными для территориального развития являются экономические интересы, связанные с ресурсным обеспечением развития регионов и муниципалитетов. В удовлетворении ресурсных потребностей ключевую роль играют финансовые средства, формирование и использование которых обеспечивается путем организации бюджетно-налоговых взаимодействий в системе отношений между органами государственной власти регионов и органами местного самоуправления. Такой методологический подход позволит сбалансировать интересы органов власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления для достижения общей цели – территориального развития, ориентированного на повышение качества жизни населения. ■

Библиографическая ссылка: Левина В.В. Использование финансовых инструментов регулирования регионального развития: проблемы и перспективы // Управленец. 2017. №3(67). С. 18–24.

For citation: Levina V.V. Regulation of regional development using financial instruments: problems and prospects. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 18–24.

Источники

1. Арумова Е.С. Горизонтальное сотрудничество сельских муниципальных образований // Наука и бизнес: пути развития. 2012. № 5(11). С. 73–76.

2. Бутова Т.В., Пухова М.М., Щукин И.А. Проблемы и перспективы становления межмуниципального сотрудничества в России // Управленческие науки. 2013. № 3(8). С. 4–16.

3. Вагин В.В., Гаврилова Н.В., Шаповалова Н.А. Инициативное бюджетирование в России: лучшие практики и направления развития // Финансовый журнал. 2015. № 4(26). С. 94–103.

4. Власова Н.Ю., Джек Л.Н. Теория и практика межмуниципального сотрудничества в контексте региональной политики Европейского Союза // Известия Уральского государственного экономического университета. 2010. № 2(28). С. 26–31.

5. Гриценко Е.В. Понятие и цели межмуниципального сотрудничества // Консультационная служба. 2006. № 2. С. 34–40.

6. Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Трунин И., Четвериков С. Реформа фискального федерализма в России: проблема мягких бюджетных ограничений // Экономическая политика. 2006. № 3. С. 148–181.

7. Левина В.В. Механизм формирования бюджетной стратегии субъекта Федерации (на примере Тульской области) // Финансы и кредит. 2010. № 11. С. 43–49.

8. Левина В.В. Эффективность межбюджетного регулирования на региональном уровне // Финансы и кредит. 2011. № 15. С. 52–58.

9. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития. М., 2007.

10. Маркварт Э. Межмуниципальная хозяйственная кооперация как инструмент повышения эффективности предоставления муниципальных услуг // Федерализм. 2010. № 3. С. 47–56.

11. Маркварт Э. Реалии муниципальной реформы: проблемы и выводы // Актуальные вопросы развития местного самоуправления в России и за рубежом. М., 2009. С. 38–49.

12. Порембский В. Я. Эффективность расходов – залог успешной бюджетной политики // Финансы. 2012. № 11. С. 3–7.

13. Сальков А. В. Значение различных форм межмуниципального сотрудничества на современном этапе развития местного самоуправления // Среднерусский вестник общественных наук. 2014. № 3. С. 169–174.

14. Силуанов А.Г. Тучные годы остались в прошлом, сегодня нам нужно повышать качество работы с расходами // Финансы. 2014. № 1. С. 3–5.

15. Тажитдинов И.А. Межмуниципальное сотрудничество – инструмент субрегиональной политики // Экономика и управление. 2014. № 4(120). С. 4–8.

16. Kornai J. The Soft Budget Constraint // KYKLOS. 1986. Vol. 39. № 1. P. 3–30.

17. Rubin I. Class, Tax, and Power: Municipal Budgeting in the United States. Chatham, N.J.: Chatham House Publishers, 1998.

18. Rubin I. The Politics of Public Budgeting: Getting and Spending, Borrowing and Balancing. 4th ed. N.Y.: Chatham House Publishers, 2000.

19. Wildavsky A. The Politics of the Budgetary Process. 4th ed. Boston: Little, Brown, 1984.

References

1. Arumova Ye.S. Gorizontal'noe sotrudnichestvo sel'skikh munitsipal'nykh obrazovaniy [The concept of horizontal cooperation of rural municipalities]. *Nauka i biznes: puti razvitiya – Science and Business: Ways of Development*, 2012, no. 5(11), pp. 73–76.

2. Butova T.V., Pukhova M.M., Shchukin I.A. Problemy i perspektivy stanovleniya mezhmunitsipal'nogo sotrudnichestva v Rossii [Problems and prospects of inter-municipal cooperation in Russia]. *Upravlencheskie nauki – Management Sciences*, 2013, no. 3(8), pp. 4–16.

3. Vagin V.V., Gavrilova N.V., Shapovalova N.A. Initsiativnoe byudzhetirovanie v Rossii: luchshie praktiki i napravleniya razvitiya [Participatory budgeting in Russia: best practices and development directions]. *Finansovyy zhurnal –Journal of Finance*, 2015, no. 4(26), pp. 94–103.

4. Vlasova N.Yu., Dzhek L.N. Teoriya i praktika mezhmunitsipal'nogo sotrudnichestva v kontekste regional'noy politiki Evropeyskogo Soyuza [Theory and Practice of Inter-Municipal Cooperation in the Framework of the European Union Regional Policy]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2010, no. 2(28), pp. 26–31.

5. Gritsenko Ye.V. Ponyatie i tseli mezhmunitsipal'nogo sotrudnichestva [The concept and objectives of inter-municipal cooperation]. *Konsul'tatsionnaya sluzhba – Advisory Service*, 2006, no. 2, pp. 34–40.

6. Kadochnikov P., Sinel'nikov-Murylev S., Trunin I., Chetverikov S. Reforma fiskal'nogo federalizma v Rossii: problema myagkikh byudzhetnykh ogranicheniy [Reform of fiscal federalism in Russia: the problem of soft budgetary constraints]. *Ekonomicheskaya politika – Economic Policy*, 2006, no. 3, pp. 148–181.

7. Levina V.V. Mekhanizm formirovaniya byudzhetnoy strategii sub"ekta Federatsii (na primere Tul'skoy oblasti) [The mechanism of formation of the budget strategy of the subject of the Federation (the case study of the Tula oblast)]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2010, no. 11, pp. 43–49.

8. Levina V.V. Effektivnost' mezhbyudzhetnogo regulirovaniya na regional'nom urovne [Effectiveness of inter-budget regulation at regional level]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2011, no. 15, pp. 52–58.

9. Leksin V.N., Shvetsov A.N. *Gosudarstvo i regiony: teoriya i praktika gosudarstvennogo regulirovaniya territorial'nogo razvitiya* [The state and regions: the theory and practice of the state regulation of territorial development]. Moscow, 2007.

10. Markvart E. Mezhmunitsipal'naya khozyaystvennaya kooperatsiya kak instrument povysheniya effektivnosti predostavleniya munitsipal'nykh uslug [Inter-municipal economic cooperation as a tool of improving the effectiveness of providing municipal services]. *Federalizm – Federalism*, 2010, no. 3, pp. 47–56.

11. Markvart E. Realii munitsipal'noy reformy: problemy i vyvody [Realities of the municipal reform: problems and conclusions]. *Aktual'nye voprosy razvitiya mestnogo samoupravleniya v Rossii i za rubezhom* [Topical issues of local self-government development in Russia and abroad]. Moscow, 2009. Pp. 38–49.

12. Porembskiy V.Ya. Effektivnost' raskhodov – zalog uspeshnoy byudzhetnoy politiki [Efficiency of expenditure is the key to a successful budget policy]. *Finansy – Finance*, 2012, no. 11, pp. 3–7.

13. Sal'kov A.V. Znachenie razlichnykh form mezhmunitsipal'nogo sotrudnichestva na sovremennom etape razvitiya mestnogo samoupravleniya [The importance of various forms of inter-municipal cooperation at the present stage of development of local self-government]. *Srednerusskiy vestnik obshchestvennykh nauk – Central Russian Journal of Social Sciences*, 2014, no. 3, pp. 169–174.

14. Siluanov A.G. Tuchnye gody ostalis' v proshlom, segodnya nam nuzhno povyshat' kachestvo raboty s raskhodami [Fat years are in the past, today we need to improve the quality of work with costs]. *Finansy – Finance*, 2014, no. 1, pp. 3–5.

15. Tazhitdinov I.A. Mezhmunitsipal'noe sotrudnichestvo – instrument subregional'noy politiki [Inter-municipal cooperation as an instrument of subregional policy]. *Ekonomika i upravlenie – Economics and Management*, 2014, no. 4(120), pp. 4–8.

16. Kornai J. The Soft Budget Constraint. *KYKLOS*, 1986, vol. 39, no. 1, pp. 3–30.

17. Rubin I. *Class, Tax, and Power: Municipal Budgeting in the United States*. Chatham, N.J.: Chatham House Publishers, 1998.

18. Rubin I. *The Politics of Public Budgeting: Getting and Spending, Borrowing and Balancing*. 4th ed. N.Y.: Chatham House Publishers, 2000.

19. Wildavsky A. *The Politics of the Budgetary Process*. 4th ed. Boston: Little, Brown, 1984.

Формирование налогового инструментария обеспечения экономической безопасности региона*

АНИСИМОВ Андрей Леонидович
Кандидат экономических наук, доцент кафедры конкурентного права и антимонопольного регулирования

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-17
E-mail: 13051957@bk.ru

Аннотация

Исследуются сущность и особенности региональной налоговой политики как важнейшего инструмента, воздействующего на экономику региона в целях обеспечения его экономической безопасности. Представлены основные направления налоговой политики региона и комплекс соответствующих задач. Выделены стратегические направления реализации налоговой политики в целях обеспечения экономической безопасности региона; в качестве одной из основных составляющих процесса обеспечения экономической безопасности региона определен процесс сокращения уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации путем сбалансированного территориального развития. Разработаны и представлены элементы и функции налогового инструментария обеспечения экономической безопасности региона.

ШИРПУЖЕВ Сергей Викторович
Инженер кафедры прикладной математики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-37
E-mail: moais@usue.ru

ВВЕДЕНИЕ

Налоговая политика, являясь одним из основных инструментов регулирования экономики, во многом определяется системой существующих общественных отношений [1. С. 191–192]. Соответственно, она выступает инструментом для решения основных социально-экономических и общественно-политических задач, стоящих перед государством. Налоги и сборы являются главным источником формирования доходов бюджета, выполнение расходных статей в значительной степени зависит от эффективной налоговой политики, при этом установленные нормы налогового права являются элементом планирования, регулирования и контроля государственных налоговых доходов. Цель статьи заключается в изложении и обосновании авторского подхода к проблемам формирования налогового инструментария для обеспечения экономической безопасности региона. Это влечет за собой необходимость описания сущности и особенностей региональной налоговой политики, ее связи с экономической безопасностью региона, а также разработки основных элементов необходимого налогового инструментария. Проблемы обеспечения экономической безопасности государства вызваны различными факторами, действующими в том числе и на региональном уровне [16. P. 3]. Отсюда следует, что эффективное функционирование налоговой системы любого региона – важный элемент обеспечения экономической безопасности всего государства [11. P. 26]. Одной из приоритетных задач в сфере обеспечения экономической безопасности региона является разработка комплексных мер, направленных на создание эффективно функционирующей региональной налоговой системы, и механизма их реализации [7].

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Переход России к рыночному способу ведения хозяйства потребовал налоговой политики, с помощью которой можно было эффективно управлять экономикой, учитывая государственные и региональные интересы, а также интересы отдельно взятого муниципального образования и его жителей [2. С. 11]. Излишняя, на наш взгляд, централизация полномочий в части формирования и функционирования региональной налоговой системы на федеральном уровне влечет за собой снижение самостоятельности регионов, их способности концентрировать ресурсы необходимые субъектам РФ для выполнения возложенных на них функций, делает затруднительным управление налоговыми доходами собственного бюджета. Федеральное законодательство предоставляет налоговые льготы и вычеты по региональным налогам, это является

Ключевые слова

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ
НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ
НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
НАЛОГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

JEL classification

B16, C12, G18

* Работа выполнена при поддержке Минобрнауки РФ, проект № 16-06-00240 «Экономико-математическая модель оптимизации соотношения затрат и результатов деятельности регионального налогового органа».

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Forming Taxation Toolkit to Guarantee Economic Security of a Region

Andrey L. ANISIMOV
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Competition Law and Antitrust Regulation Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-17
E-mail: 13051957@bk.ru

Sergey V. SHIRPUZHEV
Engineer of Applied Mathematics Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-37
E-mail: moais@usue.ru

Abstract

The paper examines the essence and peculiarities of regional tax policy as the most significant instrument affecting the economy of a region with a view of guaranteeing its economic security. The main directions of the tax policy of a region and a set of corresponding tasks are presented. Strategic areas for implementing tax policy for ensuring economic security of a region are discovered. The reduction of the level of interregional differentiation in the socio-economic development of the subjects of the Russian Federation through the balanced territorial development is recognized as one of the fundamental components of the process of protecting economic security of a region. The authors develop and analyze the elements and functions of the taxation toolkit for ensuring economic security in a region.

Keywords

TAX POLICY
TAX REVENUES
TAX POTENTIAL
REGIONAL BUDGET
TAX SECURITY
ECONOMIC SECURITY
TAXATION TOOLKIT

JEL classification

B16, C12, G18

причиной излишнего перераспределения денежных средств с помощью межбюджетных трансфертов, ослабляя финансовую устойчивость регионального бюджета [2. С. 34].

Хотя налоговая политика региона воздействует на региональную экономику, как правило, в ней не принимаются во внимание особенности регионального социально-экономического развития, не учитывается «рыночная специализация» субъекта, его производственный потенциал. «Налоговая стратегия» выбирается без учета региональных особенностей и перспектив социально-экономического развития конкретного субъекта РФ [8. С. 29]. Изменение хозяйственных связей оказывает немалое влияние на соотношение налоговых доходов регионов, что требует отдельного «налогового» анализа и учета в ходе процесса разработки и реализации налоговой политики региона [2. С. 35]. Основные направления региональной налоговой политики в части собственного налогового регулирования могут быть представлены следующим образом (естественно, в границах полномочий регионального органа представительной власти):

1) определение элементов каждого отдельного регионального налога, уплачиваемого в данном субъекте РФ;

2) формирование системы и механизма взаимодействий участников налоговых правоотношений в регионе;

3) разработка, внесение изменений и дополнений в региональное налоговое законодательство.

Основные направления региональной налоговой политики требуют решения следующих задач:

1) улучшить существующие и разработать дополнительные механизмы повышения эффективности хозяйственной деятельности, которые способствуют увеличению региональной налоговой базы;

2) оптимизировать соотношение фискальной, регулирующей и стимулирующей функций налогов и сборов;

3) рационально использовать возможности действующего налогового законодательства в целях повышения регионального налогового потенциала для достижения, как минимум, необходимого уровня бюджетной обеспеченности субъекта РФ.

К действиям, обосновывающим проведение именно такой налоговой политики региона, следует отнести [2. С. 35]:

1) формулирование приоритетных стратегических направлений региональной налоговой политики, вытекающих из целей социально-экономического развития региона;

2) разработку направлений, а также конкретных организационных форм и методов, через которые будут достигаться поставленные цели и решаться соответствующие задачи;

3) прогнозирование и анализ динамики возможных последствий реализации поставленных целей.

Указанные действия (мероприятия) позволят сформировать налоговую систему субъекта РФ, соответствующий механизм управления, обосновать объ-

ективную необходимость внесения дополнений и изменений в региональное налоговое законодательство, разработать новые механизмы (инструменты) реализации налоговой политики региона [8. С. 30]. В действующей налоговой политике РФ практически отсутствует единый подход, который должен использоваться для оценки возможной величины привлекаемых доходов (в виде налоговых платежей), несмотря на то что значимость органов власти и управления субъекта РФ в части регулирования государственной налоговой политики возрастает. Соответственно, требуется постоянная модернизация методики и методологии планирования доходной части региональных бюджетов, тем более что такие показатели (их величина), как налоговый потенциал, налоговые доходы регионального бюджета, собираемость налогов и ряд других, представляют собой основные параметры для оценки эффективности налоговой политики регионов, и их анализу должно уделяться значительное внимание.

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА

Налоговая безопасность субъекта РФ в широком смысле слова может быть определена как устойчивость функционирования налоговой системы региона, достаточная обеспеченность расходной части регионального бюджета предусмотренными налоговым законодательством поступлениями от уплаты налогов в результате отсутствия (минимизации) правонарушений и преступлений в сфере налогового законодательства, обеспеченного контролем со стороны налоговых и иных уполномоченных органов; как неотъемлемая часть экономической безопасности региона, как связующее звено между экономикой и бюджетной системой региона, которые осуществляют перераспределение денежных средств и ресурсов между предприятиями, гражданами и государством [9]. Заметим, что в процессе разработки российской налоговой системы в целом и формирования налоговой политики в частности вопросы обеспечения экономической безопасности в налоговой сфере практически не рассматривались. Это стало причиной уклонения от уплаты налогов и сборов путем использования многочисленных «серых» схем, которые, несомненно, влекут за собой угрозу экономической безопасности государства, так как одной из ее составляющих выступает налоговая безопасность, а налоговая система является достаточно уязвимой сферой, в которой требуется особый контроль на любом (федеральном, региональном, муниципальном) уровне. Соответственно, налоговая безопасность должна являться обязательным элементом концепции экономической безопасности региона, так как это важный рычаг, которым располагают региональные органы власти для регулирования экономических и социальных процессов. Отметим также усиление роли налоговых платежей как основного источника доходной части регионального бюджета и фискальную сторону правоотношений, возникающих при уплате налогов и сборов, состоящую в аккумулировании налоговых поступлений в бюджете региона и финансировании за их счет основных расходных статей регионального бюджета.

В связи с тем что налоговые платежи являются главным источником доходов регионального бюджета, полнота и своевременность их поступления имеют особую значимость для экономической безопасности региона. Несомненно, что состояние налоговой политики региона – суть непостоянства развития государства. Несмотря на принятие значительного числа изменений и дополнений в действующее налоговое законодательство, имеющиеся проблемы и недостатки не были устранены, так как эти изменения и дополнения носили несистемный, разрозненный характер, не были объединены общей стратегией. При этом даже на государственном уровне акцент в сфере налоговой безопасности сделан на устранении внутренних и внешних угроз, ослабляющих экономическую безопасность государства [9; 17. P. 500], но не принимается во внимание, что свое проявление и развитие указанные угрозы обозначают, как правило, на уровне отдельно взятого региона. Следует также помнить, что каждый субъект РФ достаточно специфичен экономически, территориально и политически. Соответственно, важнейшей задачей всех субъектов налогового администрирования является создание налогового режима, способного обеспечить полноту и своевременность налоговых поступлений, необходимых и достаточных для финансового обеспечения расходов региона, в том числе создания благоприятных условий для ускоренного экономического регионального развития.

К стратегическим направлениям реализации эффективной региональной налоговой политики относятся [2. С. 42]:

1) модернизация региональной налоговой системы с позиции обеспечения налоговой составляющей в структуре экономической безопасности региона;

2) создание, внедрение и использование информационных технологий, способствующих процессу налогового администрирования в сфере обеспечения региональной налоговой безопасности;

3) изменение структуры налоговой системы, чтобы устранить незаконные финансовые потоки, формирование ее на основе баланса интересов налогоплательщиков в части легализации объемов производства и реализации продукции, а также получения доходов.

В числе первоочередных задач совершенствования региональной налоговой политики и обеспечения экономической безопасности регионов видятся следующие:

1) адекватное снижение уровня налоговой нагрузки для налогоплательщиков, осуществляющих инвестирование средств в развитие производств, в первую очередь имеющих прямое отношение к экономической безопасности региона;

2) точный учет и мониторинг региональной налогооблагаемой базы, позволяющие предотвратить (минимизировать) возможность уклонения от уплаты налогов и перетекания денежных средств в теневую экономику;

3) решение проблем, находящихся в плоскости перераспределения налоговых полномочий между федеральными и региональными налоговыми органами, в пользу последних.

В связи с вышеизложенным возникает объективная необходимость в разработке комплекса соответствующих мероприятий, которые следует осуществлять с учетом экономических, социальных, территориальных и иных различий между регионами, с предварительной апробацией, что позволит минимизировать возможные налоговые риски [13. P. 36], рассматриваемые как составная часть экономических угроз, и соответственно, укрепить экономическую безопасность региона.

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Экономическая безопасность региона имеет тесную связь с процессом налогового администрирования и повышением уровня его эффективности. В свою очередь, к основным элементам

налогового администрирования на уровне субъекта РФ авторы считают необходимым отнести налоговый потенциал региона, налоговую нагрузку и уровень собираемости налогов.

Процесс формирования и оценки налогового потенциала позволяет трактовать его по-разному [5; 15]. С одной стороны, под налоговым потенциалом подразумеваются ресурсы административно-территориального образования, являющиеся объектом налогообложения. С другой стороны, это максимально возможная сумма поступлений от уплаты налоговых платежей на основании действующего налогового законодательства. Налоговый потенциал можно представить и как максимально возможную величину поступлений от уплаты налогов и сборов с учетом полного использования имеющихся «налоговых» ресурсов [6]. Значимость четкого представления сущности налогового потенциала субъекта РФ [4] видится в том, что он представляет собой не только инструмент эффективного администрирования в сфере налогообложения [8. С. 25], но и ориентир для действующей модели налоговой системы региона в целях повышения ее эффективности.

Следующим элементом налогового администрирования [3; 8. С. 25] является региональная налоговая нагрузка. Можно выделить направления его применения:

1) прогнозирование размера доходной части бюджета региона;

2) разработка концептуальных основ и стратегии реализации региональной налоговой политики.

Величина налогового потенциала региона [6; 14] позволяет оценить его зависимость от внесения изменений и дополнений в налоговое законодательство, являясь, таким образом, своеобразным «налоговым» критерием качества.

К основным показателям эффективности региональной налоговой системы и одновременно к элементам (направлениям) налогового администрирования следует отнести и уровень собираемости налогов: чем выше объем налоговых поступлений в региональный бюджет, тем эффективнее осуществляет свою основную функцию налоговая система региона. Соответственно, мероприятия, способствующие повышению количества поступлений в бюджет субъекта РФ от уплаты налогов, представляют собой отдельный элемент налогового администрирования, способствующий повышению экономической безопасности региона. Следует заметить, что к региональным относятся лишь налоги, практически в полном объеме зачисляемые в бюджет субъекта РФ, но только федеральные органы власти обладают полномочиями в сфере распределения налоговых поступлений между бюджетами от таких «весомых» налогов, как налог на прибыль организаций и налог на добавленную стоимость. Таким образом, функция бюджетно-налогового регулирования выполняется в большей части с помощью федеральных налогов – возможности региональных органов власти в части реализации собственной налоговой политики недостаточны.

К особенностям формирования доходных статей бюджета субъекта РФ нужно отнести также значительную долю трансфертных платежей из федерального бюджета и недостаточно высокую долю поступлений от уплаты региональных налогов. При этом органы власти субъекта РФ имеют возможность косвенного воздействия на налоговую систему региона – через систему мер, относящихся к экономической политике региона и направленных на повышение его экономической безопасности. Таким образом, комплексное использование прямого и косвенного воздействия предоставляет региону возможность осуществлять собственную налоговую политику. Отметим, что при разработке концептуальных основ региональной налоговой политики необходимо обращать внимание на особенности данного субъекта РФ: характер условий развития, его территориальное положение, отраслевую направленность, налоговый потенциал [8. С. 23; 14], на применение современных методов планирования и прогнозирования, на государственные и региональные стратегические цели в части формирования эффективной налоговой системы региона, на механизм достижения таких целей.

В теории и практике налогового планирования неоднократно ставился вопрос о расширении налоговых полномочий регионов и муниципальных образований. Имеется ряд предложений по увеличению количества региональных и местных налогов и сборов, по предоставлению дополнительной возможности (полномочий) региональным органам власти в части определения ключевых элементов налогообложения применительно к уже установленным региональным, а также местным налогам и сборам [10]. При реализации региональной налоговой политики у органов власти субъектов Федерации возникает ряд проблем, в том числе ограничения по использованию налогового инструментария; определение состава (категорий) плательщиков налогов и (или) вида экономической деятельности, которым предоставленные налоговые льготы принесут максимальный социально-экономический эффект. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что применяемый субъектами РФ налоговый инструментарий недостаточно влияет на эффективность налоговой политики региона, повышение бюджетной обеспеченности субъекта РФ, его налоговый потенциал, формирование эффективной налоговой политики, объем налоговых полномочий, на состав региональных налогов. Указанные проблемы лежат в плоскости регионального налогового администрирования и отражают отсутствие качественного текущего и стратегического планирования по формированию и развитию эффективной налоговой системы региона.

НАЛОГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Одной из главных составляющих экономической безопасности региона, как отмечалось выше, является налоговая безопасность, предполагающая, в частности, строгое соблюдение норм и правил, действующих в сфере налогообложения, осуществление налогового планирования и прогнозирования, контроль соблюдения налогового законодательства. Фактически возникает целый ряд проблем и задач:

1) реализовать общие государственные цели и интересы отдельных субъектах РФ;

2) учесть региональные особенности субъектов РФ, которые предопределяют риски экономической (и налоговой) безопасности как отдельного региона, так и всего государства.

Эффективность государственной региональной политики, таким образом, основа и гарантия экономической безопасности как регионов, так и самого государства [2. С. 138]. Для решения указанных проблем необходимо:

1) проведение тщательного, постоянного мониторинга динамики основных экономических показателей на уровне субъектов РФ;

2) анализ изменения и соответствующей динамики основных параметров региональных бюджетов;

3) отслеживание структур расходов региональных бюджетов, а также состояния государственного долга субъектов РФ;

4) оказание региональным органам власти методической помощи в части реализации основ федеральной и региональной налоговой политики.

Налоговый инструментарий обеспечения экономической безопасности региона и его основные функции могут быть представлены следующим образом (см. таблицу).

Экономическая безопасность региона, как было отмечено выше, имеет тесную связь с процессом налогового администрирования и повышением уровня его эффективности. Соответственно, экономическую безопасность региона следует оценивать посредством анализа качества налогового администрирования [3] поскольку именно этот критерий характеризует, с точки зрения эффективности, состояние налоговой системы региона. В обеспечении экономической безопасности региона важная роль отводится налоговым органам, в деятельности которых должны одновременно использоваться методы предупреждения и выявления рисков налоговой безопасности [2. С. 141]. Используя такие инструменты, как дифференциация налоговых ставок, предоставление налоговых льгот [10], система перераспределения доходов, следует в первую очередь проводить обоснованную структурную перестройку производства в пользу отраслей, служащих удовлетворению жизненных потребностей населения, а уже на этой основе обеспечивать доходную часть бюджета.

Основные элементы и функции налогового инструментария обеспечения экономической безопасности региона

Основные элементы налогового инструментария			
Мониторинг, анализ и оценка динамики налоговых доходов регионального бюджета	Мониторинг, анализ и оценка структуры налоговых доходов регионального бюджета	Формирование и реализация методики оценки качества работы регионального налогового органа	Методическая помощь в реализации региональной налоговой политики
Поэлементные функции налогового инструментария			
Выявление и анализ тенденций, причин и факторов изменения налоговых доходов	Выявление и анализ тенденций, причин и факторов изменения структуры налоговых доходов	Мониторинг, анализ и оценка результатов применения методики	Мониторинг, анализ и оценка реализации региональной налоговой политики

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одной из главных составляющих процесса обеспечения экономической безопасности региона является сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации путем сбалансированного территориального развития [2. С. 145]. Данный процесс требует эффективно функционирующей региональной налоговой системы, которая способна обеспечить поступление необходимых и достаточных денежных средств в региональный бюджет, создать материальную основу экономической безопасности региона. Недостатки региональной налоговой системы могут существенно затруднить решение многих социально-экономических проблем в области обеспечения экономической безопасности субъекта РФ. Пробелы в налоговом законодательстве, порождающие различные конфликты в области налоговых правоотношений [12. P. 279], оказывающие негативное воздействие на состояние экономической безопасности региона, могут быть устранены с помощью соответствующего налогового инструментария. Только проведение системной налоговой политики, направленной на достижение баланса интересов налогоплательщиков и государства, на модернизацию системы налогового управления с применением новейших информационных технологий и современных систем ведения технологических процессов, на внесение изменений в действующее законодательство и в нормативно-методические акты, может обеспечить решение существующих проблем региональной экономической безопасности. ■

Библиографическая ссылка: Анисимов А.Л., Ширпужев С.В. Формирование налогового инструментария обеспечения экономической безопасности региона // Управленец. 2017. №3(67). С. 25–30.

For citation: Anisimov A.L., Shirpuzhev S.V. Forming taxation toolkit to guarantee economic security of a region. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 25–30.

Источники

1. Ахмедова Э.С., Рамазанова Б.К. Налоговая политика: сущность и элементы // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 191–193.

2. Богданов А.С. Формирование налоговой политики региона с целью обеспечения его экономической безопасности: дис. … канд. экон. наук. Орел, 2014.

3. Бутенко Л.А., Курочкина М.Ф., Минашкин В.Г., Солярик В.А. Проблемы налогового администрирования в Российской Федерации. М., 2012. URL: http://diss.seluk.ru/monografiya/697805-1-kollektivnaya-monografiya-problemi-nalogovogo-administrirovaniya-rossiyskoy-federacii-monografiya-moskva-2012-udk-33622-bbk-65261.php.

4. Джусоева Л.Х. Теоретические и практические аспекты использования налогового потенциала региона в планировании налоговых поступлений // Управление экономическими системами (эл. науч. журн.). 2012. № 4(40).

5. Ерко Н.С. Методики определения налогового потенциала региона // Ползуновский альманах. 2009. № 1. С. 31–33.

6. Жиляева М.И., Кабардова И.А. Методика оценки налогового потенциала регионов РФ // Экономика и эффективность организации производства – 2010: материалы XIII Междунар. науч.-техн. конф. URL: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/jiljaeva_metod.htm.

7. Исатаева Г.Б. Налоговый механизм на региональном и местном уровнях // Международный экономический форум 2012 г. / Институт экономики и права Ивана Кушнира. URL: http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/1561.htm.

8. Орлова Е.Н. Региональная налоговая политика: границы самостоятельности и формы проявления // Известия ИГЭА. 2014. № 2(94). С. 22–31.

9. Тимофеева И.Ю. Основные принципы налоговой безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 13(70). С. 59–64.

10. Тютюгина О.В. Региональные налоговые льготы: оценка эффективности, влияние на экономическое развитие депрессивного региона: автореф. дис. … канд. экон. наук. Хабаровск, 2006.

11. Hubarieva I., Chmutova I., Maksimova M. Ukrainian economy unshadowing as a factor of state economic security management // Economic Annals-XXI. 2016. Vol. 159. № 5-6. P. 25–28. DOI: 10.21003/ea.V159-05.

12. Podolchak N.Y., Kovalchuk G.R., Blynda Y.O. Evaluation management conflicts as an economic security approach. DOI: 10.15414/isd2016.s4.06. URL: www.slpk.sk/eldo/2016/dl/9788055215037/files/04/podolchak-et-al.pdf.

13. Poltorak A., Volosyuk Yu. Tax risks estimation in the system of enterprises economic security // Economic Annals-XXI. 2016. Vol. 158. № 3-4(2). P. 35–38. DOI: 10.21003/ea.V158-08.

14. Rahimi H., Alhamdi S.A.S. Estimation of tax potential of Tehran province using neural network based hybrid algorithm // Indian journal of fundamental and applied life sciences. 2015. № 5(S3). P. 1729–1738.

15. Shaviro D. Taxing potential community members' foreign source income // Taxation and Citizenship Conference / University of Michigan Law School. October 9, 2015. URL: http://www.law.nyu.edu/sites/default/files/upload_documents/shaviro%20slides%20for%20michigan.pdf.

16. The Economic security index: a new measure for research and policy analysis / J.S. Hacker, G. Huber, A. Nichols et al. URL: www.frbsf.org/economic-research/files/wp12-21bk.pdf.

17. Tkacheva T.Yu., Afanasjeva L.V. Problems of the formation and development of the territory of the economic security // Proceedings of International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts – SGEM. 2016. Book 2. Vol. 3. P. 499–503.

References

1. Akhmedova Ye.S., Ramazanova B.K. Nalogovaya politika: sushchnost' i elementy [Tax policy: the essence and elements]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya – Theory and Practice of Social Development*, 2013, no. 3, pp. 191–193.

2. Bogdanov A.S. *Formirovanie nalogovoy politiki regiona s tsel'yu obespecheniya ego ekonomicheskoy bezopasnosti: dis. kand. ekon. nauk* [Formation of the tax policy of the region to ensure its economic security. Cand. econ. sci. diss.]. Orel, 2014.

3. Butenko L.A., Kurochkina M.F., Minashkin V.G., Solyarik V.A. *Problemy nalogovogo administrirovaniya v Rossiyskoy Federatsii* [Problems of tax administration in the Russian Federation]. Moscow, 2012. Available at: http://diss.seluk.ru/monografiya/697805-1-kollektivnaya-monografiya-problemi-nalogovogo-administrirovaniya-rossiyskoy-federacii-monografiya-moskva-2012-udk-33622-bbk-65261.php.

4. Dzhusoeva L.Kh. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty ispol'zovaniya nalogovogo potentsiala regiona v planirovanii nalogovykh postupleniy [Theoretical and practical aspects of tax planning in the region's potential tax flows]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami – Management of Economic Systems*, 2012, no. 4(40).

5. Erko N.S. Metodiki opredeleniya nalogovogo potentsiala regiona [Methods for determining the tax potential of the region]. *Polzunovskiy al'manakh – Polzunov's Almanac*, 2009, no. 1, pp. 31–33.

6. Zhilyaeva M.I., Kabardova I.A. [Methodology for assessing the tax potential of the RF regions]. *Ekonomika i effektivnost' organizatsii proizvodstva – 2010: materialy XIII Mezhdunar. nauch.-tekhn. konf.* [Proc. of 13th Int. sci.-tech. conf. "Economy and efficiency of production organization – 2010"]. Available at: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/jiljaeva_metod.htm.

7. Isataeva G.B. Nalogovyy mekhanizm na regional'nom i mestnom urovnyakh [Tax mechanism at regional and local levels]. *Mezhdunarodnyy ekonomicheskiy forum 2012 g.* [Int. econ. forum 2012]. Available at: www.be5.biz/ekonomika1/r2012/1561.htm.

8. Orlova Ye.N. Regional'naya nalogovaya politika: granitsy samostoyatel'nosti i formy proyavleniya [Regional tax policy: limits of independence and forms of manifestation]. *Izvestiya IGEA – Bulletin of Baikal State University*, 2014, no. 2(94), pp. 22–31.

9. Timofeeva I.Yu. Osnovnye printsipy nalogovoy bezopasnosti [Main principles of tax security]. *Natsional'nye interesy: prioritety i bezopasnost' – National Interests: Priorities and Security*, 2010, no. 13(70), pp. 59–64.

10. Tyutyugina O.V. *Regional'nye nalogovye l'goty: otsenka effektivnosti, vliyanie na ekonomicheskoe razvitie depressivnogo regiona: avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Regional tax benefits: an assessment of efficiency, impact on the economic development of a depressed region. Abstract of Cand. econ. sci. diss.]. Khabarovsk, 2006.

11. Hubarieva I., Chmutova I., Maksimova M. Ukrainian economy unshadowing as a factor of state economic security management. *Economic Annals-XXI*, 2016, vol. 159, no. 5-6, pp. 25–28. DOI: 10.21003/ea.V159-05.

12. Podolchak N.Y., Kovalchuk G.R., Blynda Y.O. *Evaluation management conflicts as an economic security approach*. DOI: 10.15414/isd2016.s4.06. Available at: www.slpk.sk/eldo/2016/dl/9788055215037/files/04/podolchak-et-al.pdf.

13. Poltorak A., Volosyuk Yu. Tax risks estimation in the system of enterprises economic security. *Economic Annals-XXI*, 2016, vol. 158, no. 3-4(2), pp. 35–38. DOI: 10.21003/ea.V158-08.

14. Rahimi H., Alhamdi S.A.S. Estimation of tax potential of Tehran province using neural network based hybrid algorithm. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*, 2015, no. 5(S3), pp. 1729–1738.

15. Shaviro D. Taxing potential community members' foreign source income. *Taxation and Citizenship Conference*. University of Michigan Law School. October 9, 2015. Available at: www.law.nyu.edu/sites/default/files/upload_documents/shaviro%20slides%20for%20michigan.pdf.

16. Hacker J.S., Huber G., Nichols A. et al. *The Economic security index: a new measure for research and policy analysis*. Available at: www.frbsf.org/economic-research/files/wp12-21bk.pdf.

17. Tkacheva T.Yu., Afanasjeva L.V. Problems of the formation and development of the territory of the economic security. *Proceedings of International Multidisciplinary Scientific Conferences on Social Sciences and Arts – SGEM*. 2016. Book 2, vol. 3, pp. 499–503.

Мониторинг реализации инвестиционных проектов: концепция и инструменты

ГИЛЕВА Татьяна Альбертовна
Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предпринимательства

Уфимский государственный авиационный технический университет
450000, РФ, г. Уфа, ул. К. Маркса, 12
Тел.: (347) 272-53-88
E-mail: t-gileva@mail.ru

ВАЛИУЛЛИНА Алия Ильдаровна
Аспирант Института социально-экономических исследований

Уфимский научный центр Российской академии наук
450054, РФ, г. Уфа, пр. Октября, 71
E-mail: aliya-sunshine@mail.ru

ЗАРИФУЛЛИНА Эльвира Винеровна
Ведущий экономист сектора инвестиционных проектов и маркетинга

ООО «Таргин Бурение»
450000, РФ, г. Уфа, ул. Центральная, 59
Тел.: (347) 210-11-01
E-mail: ev.zarifullina@targin.ru

Аннотация

На основе обобщения и систематизации видов и задач мониторинга построена классификация и выделены особенности мониторинга реализации проектов. Предложена концептуальная схема мониторинга реализации инвестиционных проектов, позволяющая на основе оценки рисков, ресурсов и сроков прогнозировать опасность отклонений по ключевым показателям и стоимости проекта. Обоснована необходимость ситуационного подхода к построению системы мониторинга, разработана матрица ранжирования ситуаций по уровню опасности в зависимости от величины наблюдаемого отклонения, степени контролируемости факторов, вызвавших отклонение, а также требуемых и имеющихся у организации ресурсов и времени на устранение рисков. Сформированы рекомендации в области выбора и применения инструментов реализации мониторинга проектов.

ВВЕДЕНИЕ

Принцип, или закон, обратной связи является одним из фундаментальных законов кибернетики: без наличия обратной связи между взаимосвязанными и взаимодействующими элементами системы (или системами) и внешней средой эффективное управление невозможно. Применительно к предприятиям и организациям это проявляется в необходимости включения анализа отклонений и соответствующей корректировки управляющих воздействий в систему планирования и управления [1]. Таким образом, актуальность мониторинга является априори очевидной.

Однако анализ практики показывает обратное. Так, компании обычно реализуют лишь около 60% финансового потенциала своих стратегий из-за ошибок и неточности их осуществления, при этом причины разрыва почти неизвестны руководству [11]. Одной из проблем здесь является отсутствие четкого согласования между выбранной стратегией развития и сформированным для ее реализации портфелем инвестиционных проектов, выступающих основным инструментом реализации любой стратегии. Лишь 25% менеджеров высшего руководящего звена из списка Fortune 500 считают, что «между стратегиями, которые они сформулировали, и тем, что затем выполнялось на практике, существуют прочная связь, логическая последовательность и согласованность» [10. С. 59]. И только 23% из почти 150 опрошенных исполнительных директоров, представляющих компании по всему миру, считают, что их портфели проектов «подогнаны» под основной бизнес.

Что касается мониторинга реализации собственно инновационных проектов, здесь дела обстоят не намного лучше. По данным Standish Group, только 44% проектов завершаются вовремя. В среднем проекты требуют 222% от запланированного времени и 189% от начального бюджета [9]. Несмотря на то что в последнее время, с развитием технологий и инструментов управления проектами, эти цифры стали уменьшаться, общая картина существенно не изменилась.

Одной из причин названных проблем является недостаточная теоретико-методическая проработка и регламентация процесса мониторинга. Так, по результатам проведенного анализа (см.: [3; 4; 12; 13]) можно выделить несколько подходов к определению сущности и задач мониторинга:

1) наиболее узкий, определяющий мониторинг как непрерывный процесс наблюдения и регистрации параметров объекта (процесса);

2) расширенный, включающий помимо задач сбора информации (в том числе о возникающих отклонениях) также ее анализ;

3) наиболее широкий, когда в «обязанности» мониторинга включается обоснование выбора корректирующих воздействий.

Кроме того, существует множество различных видов мониторинга в зави-

JEL classification

M21, O22, C81

Monitoring of Investment Project Implementation: The Concept and Instruments

Tatyana A. GILEVA
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Entrepreneurship Economics Dept.

Ufa State Aviation Technical University
450000, RF, Ufa,
K. Marksa St., 12
Phone: (347) 272-53-88
E-mail: t-gileva@mail.ru

Aliya I. VALIULLINA
Postgraduate of the Institute for Socio-Economic Research

Ufa Scientific Center of the Russian Academy of Sciences
450054, RF, Ufa,
Oktyabrya Ave., 71
E-mail: aliya-sunshine@mail.ru

Elvira V. ZARIFULLINA
Leading economist of the investment projects and marketing sector

OOO "Targin Bureniye"
450000, RF, Ufa,
Tsentralnaya St., 59
Phone: (347) 210-11-01
E-mail: ev.zarifullina@targin.ru

Abstract

On the basis of generalization and systematization of types and objectives of monitoring, the authors develop a classification and stress the particularities of the project implementation monitoring. A conceptual scheme for the investment project implementation monitoring is proposed, which allows prognosticating the risk of deviations in key indicators and project costs based on assessment of risks, resources and time frames. The necessity to adopt a situational approach to construction of a monitoring system is substantiated. The authors designed a matrix for ranking situations according to the risk level depending on the magnitude of the observed deviation, the controllability degree of factors that caused the deviation, and the amount of resources and time required for the organization to eliminate risks. The recommendations for selecting and using tools for project monitoring implementation are formulated.

Ключевые слова

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ
СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
МОНИТОРИНГ ПРОЕКТА
ЭТАПЫ МОНИТОРИНГА
СИТУАЦИОННЫЙ РИСК
ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Keywords

INVESTMENT PROJECT
ENTERPRISE STRATEGY
PROJECT MONITORING
MONITORING STAGES
SITUATION RISK
IMPLEMENTATION TOOLS

JEL classification

M21, O22, C81

симости от объекта (мониторинг окружающей среды, или экологический мониторинг, мониторинг общественного мнения, мониторинг образования, электронный мониторинг, мониторинг отправлений, мониторинг транспорта, маркетинговый мониторинг, мониторинг цен, финансовый мониторинг, мониторинг стратегии, мониторинг программ и проектов и др.), а также от других классификационных признаков (табл. 1).

Задачами данной статьи являются: формирование концепции мониторинга реализации инвестиционных проектов на основе обобщения и систематизации его задач, этапов и методов, а также обоснование инструментально-методической базы его проведения.

КОНЦЕПЦИЯ МОНИТОРИНГА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Возвращаясь к выделенным ранее подходам к определению задач мониторинга, отметим, что авторы данной статьи придерживаются «золотой середины», считая мониторинг информационно-аналитической подсистемой, объединяющей наблюдения, фиксацию отклонений, анализ их причин и последствий, а также формирование обобщенных рекомендаций (но не выбор!) относительно возможных корректирующих воздействий. Такой подход согласуется с Руководством по планированию, мониторингу и оценке результатов развития, разработанным в рамках Программы развития ООН, в котором функции мониторинга и оценки (M&E), являясь

Таблица 1 – Классификация видов мониторинга

Классификация	Виды мониторинга
По уровню управления	Стратегический. Тактический. Оперативный
По отношению к объекту исследования	Внутренний. Внешний. Смешанный
По характеру задач	Мониторинг состояния. Мониторинг исполнения. Мониторинг ситуации
По логике построения схемы наблюдения и анализа	Мониторинг ресурсов. Мониторинг результатов. Мониторинг воздействия. Мониторинг эффекта. Мониторинг окружения
По степени охвата хозяйствующих субъектов	Международный. Национальный. Региональный. Отраслевой. Мониторинг предприятия

Составлено по: [3–5; 13].

Рис. 1. Обобщенная структурная схема системы мониторинга реализации стратегии предприятия [2]

сильно взаимосвязанными, рассматриваются относительно самостоятельно: «мониторинг – это сбор данных, анализ и отчет» [13. С. 112]. При этом под мониторингом реализации проектов будем понимать процесс наблюдения за объектом инвестирования, выявления отклонений и анализа их причин и последствий с момента инициирования проекта до его полной реализации, организуемый поэтапно, с назначением ответственных за каждый показатель, позволяющий своевременно отследить отклонения и скорректировать действия с целью обеспечения эффективного достижения целевых показателей проекта.

Сформулируем ряд ключевых положений, в соответствии с которыми, по мнению авторов, следует выстраивать систему мониторинга реализации инвестиционных проектов.

Первое. Так же как и система планирования, система мониторинга должна иметь иерархическую структуру. При этом выделяют следующие уровни и соответствующие им периоды мониторинга [5]:

- стратегический – периодичность проведения: год, полгода, квартал; объект анализа – фактические значения ключевых показателей портфеля проектов;
- тактический – периодичность проведения: квартал, месяц; объект анализа – программа или крупномасштабный проект;
- оперативный – периодичность проведения: ежемесячно, раз в 2 недели, еженедельно; объект анализа – фактические значения ключевых показателей проекта;
- операционный – периодичность проведения: ежедневно; объект анализа – показатели выполнения работ.

Следует отметить, что на практике чаще всего рассматривается только оперативный уровень, включающий в себя все временные интервалы меньше месяца.

Поскольку инвестиционные проекты выступают основным инструментом реализации стратегии организации, то необходимым условием эффективности системы мониторинга в целом является «встраивание» мониторинга проектов в мониторинг реализации стратегии (рис. 1) [2; 20].

Второе. Сочетание регулярной и ситуационной составляющих в процессе реализации мониторинга. Регулярность всегда являлась одной из неотъемлемых характеристик мониторинга. Однако в условиях непрерывного роста нестабильности внешней среды все большее число исследователей считает, что планирование (а следовательно, и мониторинг) теряет однозначную привязку к определенному временному периоду и приобретают «ситуационный» характер [1; 2; 8; 11; 16]. При этом под ситуацией будем понимать такое сочетание внешних и внутренних параметров, которое оказывает существенное влияние на функционирование и развитие предприятия (организации). Если использовать формулировки из Википедии, то наиболее подходящими по смыслу в данном случае являются: «ситуация – это отклонение от идеальной (или желаемой) картины», «ситуация принуждает к принятию решений»[1].

В самом общем виде все ситуации могут быть разделены на благоприятные (возможности) и неблагоприятные (проблемы, кризисы). Также они могут быть ожидаемыми (планируемыми – с применением метода сценариев) или (чаще всего) неожиданными. Неожиданные ситуации и «точки перехода» с одного сценария на другой являются особо важными объектами мониторинга. По мнению авторов, поэтапное осуществление мониторинга реализации инвестиционных проектов, как это показано на рис. 2, будет способствовать более раннему выявлению возможности возникновения незапланированных неблагоприятных ситуаций. Целесообразно для каждого из выделенных блоков устанавливать свою периодичность по срокам проведения мониторинга: минимальные сроки устанавливаются для мониторинга ресурсов и сроков выполнения работ, затем – для мониторинга рисков и результатов, и наконец, мониторинга стоимости проекта. При этом величина интервалов должна учитывать длительность реализации самого проекта: чем она меньше, тем более короткие интервалы мониторинга необходимо устанавливать.

Безусловно, современные программные продукты могут без большого труда отслеживать проекты в реальном времени, однако такие системы есть далеко не во всех организациях.

[1] Ситуация // Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Ситуация.

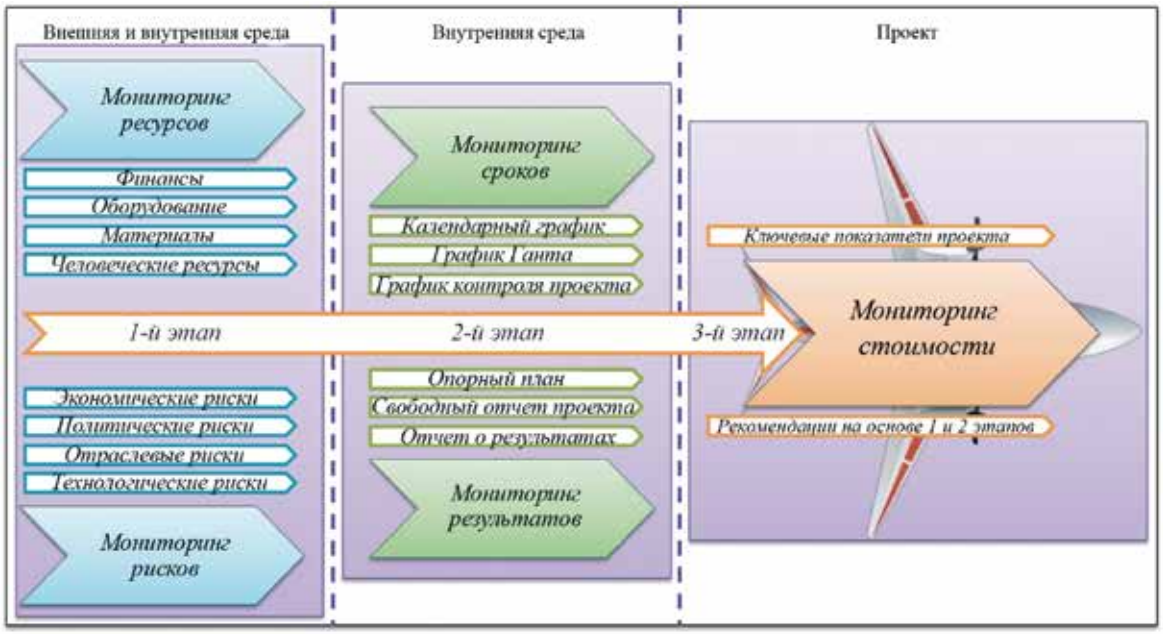

Рис. 2. Концептуальная схема мониторинга реализации инвестиционных проектов

Кроме того, предложенная схема отличается наглядностью и способствует лучшему пониманию всего комплекса факторов, обеспечивающих успешное завершение проекта.

На первом этапе мониторинга в максимальной степени учитываются внешние факторы, оказывающие возмущающее воздействие и приводящие к отклонениям фактических результатов от запланированных. Мониторинг ресурсов предполагает проверку на соответствие плану объема поставок, материальных потоков, производительности труда и обеспечивается предварительным составлением плана-графика производства, учетом складских запасов и др. На крупных и средних предприятиях решение этих задач, как правило, осуществляется с помощью ERP-систем (Enterprise Resource Planning – управление ресурсами предприятия). *Мониторинг рисков* предполагает идентификацию, анализ и оценку ключевых рисков проекта, отраженных в его бизнес-плане [5].

На втором этапе проводятся:

- *мониторинг сроков* – отслеживание и сравнение фактических показателей срока реализации проекта с плановыми. Плановые индикаторы сроков определяются по результатам анализа внешней и внутренней среды и формализуются в виде расписания, составленного с учетом последовательности и особенностей стадий производства, их длительности. Для мониторинга сроков применяются различные календарные графики, график Ганта, сетевой график и др.;
- *мониторинг результатов* – контроль и анализ отклонений от плана ключевых показателей проекта. В качестве теоретико-методической базы мониторинга результатов сегодня чаще всего применятся сбалансированная система показателей, позволяющая оценить взаимосвязь результатов реализации как стратегии организации в целом, так и конкретного проекта как средства ее практического воплощения [3; 8]. При этом именно мониторинг проектов является «опережающим элементом» системы мониторинга стратегии [2].

Завершающим этапом является *мониторинг стоимости* проекта, позволяющий сделать выводы об успехе проекта, его окупаемости, рентабельности и являющийся интегральной метрикой эффективности управления проектом.

Таким образом, предлагаемая схема мониторинга реализации инвестиционных проектов основана на учете причинно-следственных связей в процессе реализации проекта и позволяет, обнаружив отклонения по ресурсам и срокам, заблаговременно диагностировать и предотвратить невыполнение ключевых показателей по результатам и стоимости проекта.

Третье. Интегративный и в то же время избирательный подход к выбору инструментов мониторинга. Необходимость этого определяется двумя следующими обстоятельствами:

- во-первых, наиболее развитые инструменты мониторинга проектов (они будут рассмотрены дальше) «работают» при условии функционирования на предприятия системы управления проектами. Однако этим могут «похвастаться» далеко не все российские предприятия, и причин тому немало: нехватка средств, непонимание сущности проектного управления как масштабной организационной инновации и формальный характер его внедрения, неподготовленность и незаинтересованность персонала, несоответствие организационной культуре и др.;
- во-вторых, четко наметившаяся в последнее время тенденция к «визуализации» процесса принятия решений, преимуществами которой являются активизация вдохновения и воображения, более активное включение в работу каждого сотрудника, осмысление и даже изменение ментальных моделей [14]. Следствием этого является целесообразность использования при разработке инструментов мониторинга реализации проектов широкого спектра методов: от привычной визуализации данных в виде схем, графиков и панелей инструментов до когнитивной визуализации, предполагающей использование ментальных карт и когнитивных моделей.

Эффективное применение методов визуализации невозможно без соответствующих организационных механизмов, в качестве которых можно назвать методику решения проблем 8D и технологии гибкого управления проектами (agile-технологии), а также проведение визуальных совещаний [6; 14; 17]. Так, анализ и решение проблем в формате методики 8D предполагают

Таблица 2 – Аналитические показатели мониторинга в системе управления проектами

Наименование показателя	Краткая характеристика	Назначение
BCWS – бюджетная стоимость запланированных работ (budget costs of work scheduled)	Запланированный объем работ проекта, выраженный в их плановой стоимости	Исходный показатель для расчетов
BCWP – бюджетная стоимость выполненных работ (budget costs of work performed)	Выполненный (освоенный) объем работ проекта, выраженный в их плановой стоимости	Исходный показатель для расчетов
ACWP – фактическая стоимость выполненных работ (actual costs of work performed)	Фактически понесенные затраты на выполненные работы по проекту	Исходный показатель для расчетов
SV – отклонение по срокам (schedule variance)	Абсолютное отклонение сроков выполненных работ проекта, выраженное в их плановой стоимости	SV < 0 – отставание по срокам; SV = 0 – выполнение плановых сроков; SV > 0 – опережение по срокам
SPI – индекс выполнения сроков (schedule performance index)	Индекс отклонения сроков выполненных работ проекта, где абсолютное отклонение сроков (SV) выражается в плановой стоимости выполненных работ	SPI < 1 – отставание по срокам; SPI = 1 – выполнение плановых сроков; SPI > 1 – опережение по срокам
CV – отклонение по стоимости (cost variance)	Абсолютное отклонение стоимости выполненных работ проекта	CV < 0 – превышение затрат; CV = 0 – соблюдение плановых затрат; CV > 0 – экономия затрат
CPI – индекс выполнения стоимости (cost performance index)	Индекс отклонения стоимости выполненных работ проекта	CPI < 1 – превышение затрат; CPI = 1 – соблюдение плановых затрат; CPI > 1 – экономия затрат
BAC – бюджет по завершении (budget at completion)	Общая плановая стоимость проекта	Исходный показатель для расчетов
ETC – прогноз до завершения (estimate to complete)	Ожидаемые затраты на выполнение оставшихся работ проекта	ETC < BAC – ACWP – экономия затрат; ETC = BAC – ACWP – соблюдение плановых затрат; TC > BAC – ACWP – превышение затрат
EAC – прогноз по завершении (estimate at completion)	Ожидаемая общая стоимость проекта после завершения оставшихся работ	EAC < BAC – экономия затрат; EAC = BAC – соблюдение плановых затрат; EAC > BAC – превышение затрат
VAC – отклонение по завершении (estimate to complete)	Ожидаемое отклонение общей стоимости проекта после завершения оставшихся работ	VAC < 0 – превышение затрат; VAC = 0 – соблюдение плановых затрат; VAC > 0 – экономия затрат

реализацию следующих шагов: D0 – определение симптома; D1 – формирование команды; D2 – описание проблемы; D3 – планирование и проведение сдерживающих действий (локализация проблемы); D4 – определение коренной причины; D5 – разработка и выбор корректирующих действий; D6 – разработка и реализация предупреждающих действий; D7 – оценка результативности; D8 – подведение итогов [6].

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МОНИТОРИНГА ПРОЕКТОВ

Анализ и оценка отклонений на разных этапах мониторинга проекта требуют применения различных инструментов. Для решения этих задач и обоснования возможных корректирующих воздействий могут использоваться универсальные аналитические инструменты (PEST-анализ и анализ конкурентов, анализ изменения потребительской ценности, анализ цепочки создания стоимости, анализ рисков, методы статистического анализа, диаграмма «рыбий скелет», лестница «почему?», различные вариации мозгового штурма и др.), инструменты внутреннего аудита системы управления [7], технология анализа разрывов [15], а также специализированные методы и инструменты, разработанные с учетом специфики инвестиционного проекта как объекта управления [10; 19; 21].

Одним из наиболее распространенных на сегодняшний день подходов к мониторингу реализации проектов в системе управления проектами является так называемый метод анализа разниц, основанный на определении приведенной (или заработанной) стоимости [10; 18]. Оценка текущего состояния проекта при этом опирается на три ключевых показателя: планируемые затраты на запланированную к определенному сроку работу (BCWS), бюджетные (запланированные) расходы на процент выполненной работы (BCWP) и фактические затраты на процент выполненной работы (ACWP). На основании этих данных рассчитывается комплекс аналитических показателей, основные из которых приведены в табл. 2[1].

Итоговыми документами мониторинга реализации инвестиционного проекта являются:

- опорный план – документ-обязательство, отражающий запланированную стоимость и ожидаемые сроки выполнения работ вместе с соответствующими фактическими результатами;
- отчет о статусе – моментальный снимок проекта в конкретный момент времени. При разработке отчета о статусе работы могут находиться в одном из трех состояний на день отчета: еще не начинались; уже закончены; находятся в процессе выполнения или частично завершены.

В целях мониторинга реализации проекта рассчитываются итоговые контрольные показатели: SV – отклонение по срокам, CV – отклонение по стоимости, а также индексы выполнения работ по срокам (SPI) и по стоимости (CPI). При этом:

[1] Бизнес-инжиниринговые технологии. URL: http://betec.ru/.

Пакет работ	Статус	BCWS, тыс. руб.	BCWP, тыс. руб.	ACWP, тыс. руб.	SV, тыс. руб.	SV, %	SPI, тыс. руб.	CV, тыс. руб.	CV, %	CPI, тыс. руб.	BAC, тыс. руб.	ETC, тыс. руб.	EAC, тыс. руб.	VAC, тыс. руб.
		Ознакомительный этап												
A	✓✓	900	763	998	-137	-15	0,848	-235	-31	0,764	900	179	1177	-277
		Подготовительный этап												
B	✓✓	160 000	140 520	291 633	-19480	-12	0,878	-151113	-108	0,482	160000	40428	332061	-172061
		Этап развёртывания производства												
C	✓	1 150 000	1 180 100	1 298 110	30 100	3	1,026	-118010	-10	0,909	1150000	-33110	1265000	-115000
		Этап производства работ на новом оборудовании												
D1	✓✓	700	698	1 540	-2	0	0,997	-842	-121	0,453	700	4	1544	-844
D2	✓	400	352	418	-48	-12	0,880	-66	-19	0,842	400	57	475	-75
D3	-	85 000	85 000	85 000	0	0	1,000	0	0	1,000	85000	0	85000	0
D4	-	1 500	1 500	1 500	0	0	1,000	0	0	1,000	1500	0	1500	0
D5	-	1 000	1 000	1 000	0	0	1,000	0	0	1,000	1000	0	1000	0
D6	-	300	300	300	0	0	1,000	0	0	1,000	300	0	300	0
D7	-	440	440	440	0	0	1,000	0	0	1,000	440	0	440	0
D8	-	39 000	39 000	39 000	0	0	1,000	0	0	1,000	39000	0	39000	0
D9	-	150	150	150	0	0	1,000	0	0	1,000	150	0	150	0
D10	-	640	640	640	0	0	1,000	0	0	1,000	640	0	640	0
D11	-	600	600	600	0	0	1,000	0	0	1,000	600	0	600	0
D12	-	300	300	300	0	0	1,000	0	0	1,000	300	0	300	0
D13	-	70 000	70 000	70 000	0	0	1,000	0	0	1,000	70000	0	70000	0
D14	-	110	110	110	0	0	1,000	0	0	1,000	110	0	110	0
D15	-	550	550	550	0	0	1,000	0	0	1,000	550	0	550	0
D16	-	750	750	750	0	0	1,000	0	0	1,000	750	0	750	0
D17	-	300	300	300	0	0	1,000	0	0	1,000	300	0	300	0
D18	-	85 000	85 000	85 000	0	0	1,000	0	0	1,000	85000	0	85000	0
		1 597 640	**1 608 073**	**1 878 339**	**10433**	**-37**	**1,007**	**-270266**	**-288**	**0,856**	**1597640**	**7559**	**1885898**	**-288258**

Статус процесса

- *не начат* | *отклонение* | ✓✓ *завершен* | ✓ *начат*

Рис. 3. Отчет о статусе проекта

• информация по началу/концу работ (to be – предполагаемые) и BCWS предоставляются подразделением, осуществляющим планирование капитальных затрат на предприятии при формировании заказа для тендерных процедур;

• информация по началу/концу работ (as is – текущие, скорректированные), BCWP и ACWP предоставляются подрядчиком по факту заключения договоров.

Проиллюстрируем построение отчетных документов на конкретном примере. Рассмотрим упрощенный вариант формирования отчетов, поскольку такое представление позволяет отслеживать на одной панели индикаторов несколько проектов одновременно и информировать ответственных лиц об отклонениях с целью принятия решений по их ликвидации.

Итак, вследствие недооценки валютных рисков один из высокобюджетных проектов нефтесервисной компании по закупке современного оборудования перешел в разряд неэффективных. Однако поскольку, во-первых, данный проект необходим для достижения стратегических целей компании в целом, а во-вторых, он уже начат, реализация проекта продолжается. В этих условиях особенно важным становится предотвращение ошибок и потерь в процессе его выполнения, что возможно на основе мониторинга проекта.

В рамках существующей в компании системы управления проектами определяются требования к мониторингу, но они являются недостаточными. В частности, основное внимание уделяется стоимостным показателям; не определены методы и инструменты проведения мониторинга; периодичность его проведения – только раз в квартал. Такой подход не обеспечивает решения ключевой задачи – предупреждающего воздействия на факторы, способные повлечь несоблюдение ключевых показателей результативности проекта.

На рис. 3 приведен отчет о статусе проекта, разработанный в среде MS Excel для дополнения существующей на предприятии корпоративной системы управления проектами. Выявленное в процессе мониторинга отклонение по срокам не является критичным (всего 1 день), однако план затрат превышен значительно. Рекомендации могут быть различными: пересмотреть смету следующих к исполнению этапов, провести хеджирование валютных рисков и др.

Однако применение данного инструментария возможно только при наличии

Таблица 3 – Классификация и ранжирование ситуаций по уровню опасности

Изменения внешней среды	Зона (уровень) отклонений			Наличие	
	Допустимые (D)	Особое внимание (V)	Опасность (O)	Ресурсы	Время
Несущественные, в рамках прогноза (N)	ND++	NV++	NO++	Да	Да
	ND+–	NV+–	NO+–	Да	Нет
	ND–+	NV–+	NO–+	Нет	Да
	ND––	NV––	NO––	Нет	Нет
Существенные по небольшому числу факторов (F)	FD++	FV++	FO++	Да	Да
	FD+–	FV+–	FO+–	Да	Нет
	FD–+	FV–+	FO–+	Нет	Да
	FD––	FV––	FO––	Нет	Нет
Существенные одновременно по нескольким факторам (M)	MD++	MV++	MO++	Да	Да
	MD+–	MV+–	MO+–	Да	Нет
	MD–+	MV–+	MO–+	Нет	Да
	MD––	MV––	MO––	Нет	Нет

формализованной структуры работ по проекту (WBS), ее сопряжения с организационной структурой (OBS), позадачной оценки затрат (денежных, трудовых, временных) по проекту, а также сетевого графика реализации проекта, поскольку приведенные выше аналитические показатели не позволяют отслеживать и корректировать состояние работ по критическому пути проекта [9]. Подготовка такого рода информации является достаточно сложным и трудоемким процессом и возможна далеко не во всех организациях, реализующих инвестиционные проекты. В рассматриваемой компании применение специализированных инструментов мониторинга целесообразно, поскольку проектное управление реализуется на достаточно зрелом уровне.

В случае не слишком высокого уровня зрелости проектного управления в организации, а также если выявленных отклонений довольно много и встает задача ранжирования необходимых корректирующих воздействий, целесообразно применение скрининговых моделей, аналогичных тем, что используются на этапе выбора инвестиционного проекта [10; 19]. В данной статье в качестве такой модели предлагается использовать матрицу ранжирования выявленных в результате мониторинга сроков и ресурсов отклонений по уровню опасности (табл. 3).

В предложенной матрице выделены различные классы ситуаций в зависимости от величины отклонения, степени контролируемости факторов, вызвавших отклонение, а также требуемых и имеющихся у организации ресурсов и времени на устранение. Для обозначения каждого класса используется аббревиатура из двух букв и двух символов. Первая буква характеризует степень изменения внешней среды по нарастанию – от несущественной (N), существенной по небольшому числу факторов (F) до существенной одновременно по нескольким факторам (M). Вторая буква отражает уровень выявленных отклонений: допустимые отклонения (D), требующие особого внимания (V) и критические, или опасные (O). Знаками «+» или «–» обозначается наличие/отсутствие ресурсов или времени на устранение выявленных отклонений.

К требующим особого внимания и реализации соответствующих действий относятся ситуации, в которых:

- во-первых, имеют место существенные изменения факторов внешней среды, не контролируемых организацией;
- во-вторых, зафиксирована большая величина отклонений по контролируемым параметрам;
- в-третьих, отсутствуют необходимые для устранения отклонений ресурсы и время.

Наибольшую опасность представляют ситуации, в которых проявляются несколько или все из перечисленных условий. Визуально нарастание уровня опасности ситуации представлено в табл. 3 цветом. Изменение цвета от желтого к красному является свидетельством возрастания опасности ситуации и, соответственно, приоритетности решения связанных с нею задач.

Кроме того, для проектов, имеющих длительный цикл, необходимо не только оценивать отклонения в реальном режиме времени, т.е. по факту их возникновения, но и прогнозировать возможные неблагоприятные ситуации. К методам, традиционно используемым для прогнозирования и оценки возможных последствий, относятся корреляционно-регрессионный и сценарный анализ. Однако практика показывает, что даже их применение в системе мониторинга проектов крайне редко.

Другим перспективным подходом в данном направлении, ориентированным на упреждающее устранение опасных ситуаций, является, по мнению авторов, когнитивное моделирование. Построение когнитивных, а на их основе – имитационных моделей [9] позволяет осуществлять многовариантные расчеты и оценивать последствия отклонений, возникающих на более ранних этапах по срокам и результатам отдельных работ, для итогов реализации проекта в целом. Причем, в отличие от сетевых графиков, рассматривающих «путь» строго линейно, в когнитивных моделях могут учитываться (за счет отображения косвенного взаимовлияния различных факторов, петель обратных связей) часто возникающие реально случаи возврата, вызванные необходимостью внесения корректировок в ранее выполненные работы.

Учитывая отмеченную ранее необходимость рассмотрения мониторинга проектов как основы мониторинга стратегии предприятия, в такие модели обязательно должны включаться переменные, входящие в построенную по формату сбалансированной системы показателей [3; 8] стратегическую карту как проекта, так и предприятия в целом.

Сформированная таким образом когнитивная модель (причинно-следственная диаграмма с учетом обратных связей) позволит [9. С. 63]:

- наглядно представить и понять сложную структуру взаимозависимостей между различными работами и проектами, исполнителями и контрагентами;
- сфокусировать внимание на глубинных причинах проблем;
- выявить критические точки (рычаги), на которые следует воздействовать для достижения поставленных целей;
- оценить возможные последствия и риски тех или иных корректирующих мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье предложена концепция построения системы мониторинга реализации инвестиционных проектов, отличительными особенностями которой являются:

- встраивание мониторинга проектов в систему мониторинга стратегии предприятия;
- наглядность и акцент на поэтапном характере мониторинга с гибким определением периодичности его проведения в зависимости от этапа мониторинга и масштабности, длительности реализации проекта в целом;
- ситуационный подход к мониторингу, основанный на дифференциации и ранжировании возникающих ситуаций по классам опасности в зависимости от величины отклонения, степени контролируемости факторов, вызвавших отклонение, а также требуемых и имеющихся у предприятия ресурсов и времени на их устранение.

В части инструментов проведения мониторинга были сделаны следующие выводы относительно перспектив их совершенствования:

- целесообразным является одновременное применение широкого спектра информационно-аналитических инструментов: от достаточно простых и наглядных до более точных, но более трудоемких в разработке и сложных в использовании;
- важным направлением развития инструментальной базы мониторинга инвестиционных проектов является разработка инструментов, ориентированных на превентивное устранение отклонений на основе применения корреляционно-регрессионных методов, прогнозных сценариев и когнитивных моделей;
- акцент должен быть сделан на максимальном использовании средств визуализации: ментальных и когнитивных карт, досок визуального контроля. ■

Библиографическая ссылка: Гилева Т.А., Валиуллина А.И., Зарифуллина Э.В. Мониторинг реализации инвестиционных проектов: концепция и инструменты // Управленец. 2017. №3(67). С. 31–39.

For citation: Gileva T.A., Valiullina A.I., Zarifullina E.V. Monitoring of investment project implementation: the concept and instruments. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 31–39.

Источники

1. Веретенникова О.Б. Роль планирования в системе управления организацией // Управленец. 2012. № 7-8. С. 12–15.
2. Гилева Т.А., Валиуллина А.И. Мониторинг реализации стратегии предприятия на основе анализа разрывов // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 9. С. 123–132.
3. Гилева Т.А. Использование сбалансированной системы показателей в практике управления промышленными предприятиями // Вестник УГАТУ. 2006. Т. 7. № 2. С. 187–193.
4. Гусева Е.Г. Мониторинг и оценка проектов. СПб.: ЦРНО, 2014.
5. Дьяченко Д.А. Методические рекомендации к мониторингу и управлению рисками хода реализации инвестиционных проектов // Агентство слияния & поглощения. 2014. № 5. С. 19–24.
6. Еланцев А.Е. Методика решения проблем 8D. URL: www.kleverltd.ru/images/tenders/8D%20dlya%20postavshikov.pdf.
7. Зотов Ф.П. Формирование нового подхода к методологии корректирующих управленческих действий // Управленец. 2014. № 5(51). С. 24–26.
8. Каплан Р., Нортон Д. Награда за блестящую реализацию стратегии. Связь стратегии и оперативной деятельности – гарантия конкурентного преимущества. М.: Олимп-Бизнес, 2013.
9. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в экономике. М.: ИД «Дело», 2015.
10. Ларсон Э.У., Грей К.Ф. Управление проектами. М.: Дело и сервис, 2013.
11. Мэнкинс М., Стил Р. Реализация стратегии. URL: http://iteam.ru/publications/strategy/section_18/article_3134.
12. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2012.
13. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития. ПРООН, 2009. URL: http://web.undp.org/evaluation/handbook/Russian/pme-handbook-Russian.pdf.
14. Сиббет Д. Увидеть решение: Визуальные методы управления бизнесом. М.: Альпина Паблишер, 2016.
15. Стратегический разрыв. Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / М. Ковени, Д. Гэнстер, Б. Хартлен, Д. Кинг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
16. Besner C., Hobbs B. Project management practice, generic or contextual: A reality check // Project Management Journal. 2008. Vol. 39. № 1. P. 16–33.
17. Ika L.A. Project success as a topic in project management journals // Project Management Journal. 2009. Vol. 40. № 4. P. 6–19. DOI: 10.1002/pmj.20137.
18. Kerkhoeva L.-P., Vanhouckea M. Extensions of earned value management: Using the earned incentive metric to improve signal quality // International Journal of Project Management. 2017. Vol. 35. № 2. P. 148–168.
19. Kerzner H. Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. 8th ed. Haboken: John Wiley & Sons Inc., 2003.
20. Papke-Shields K.E., Boyer-Wright K.M. Strategic planning characteristics applied to project management // International Journal of Project Management. 2017. Vol. 35. № 2. P. 169–179.
21. Project Management Institute (PMI). A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK), 5th ed. / Project Management Institute, Inc. Pennsylvania, 2013.

References

1. Veretennikova O.B. Rol' planirovaniya v sisteme upravleniya organizatsiey [Role of planning in the management system of organization]. *Upravlenets – The Manager*, 2012, no. 7-8 (35-36), pp. 12–15.
2. Gileva T.A., Valiullina A.I. Monitoring realizatsii strategii predpriyatiya na osnove analiza razryvov [Monitoring company strategy implementation on the basis of gap analysis]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya – Theoretical and Practical Aspects of Management*, 2016, no. 9, pp. 123–132.
3. Gileva T.A. Ispol'zovanie sbalansirovannoy sistemy pokazateley v praktike upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami [Using a balanced scorecard in industrial management practices]. *Vestnik UGATU – Bulletin of USATU*, 2006, vol. 7, no. 2, pp. 187–193.
4. Guseva Ye.G. *Monitoring i otsenka proektov* [Monitoring and project assessment]. St Petersburg, TsRNO Publ., 2014.
5. D'yachenko D.A. Metodicheskie rekomendatsii k monitoringu i upravleniyu riskami khoda realizatsii investitsionnykh proektov [Methodical recommendations for monitoring and managing the risks of the implementation of investment projects]. *Agentstvo sliyaniya & pogloshcheniya – Mergers and Acquisitions Agency*, 2014, no. 5, pp. 19–24.
6. Yelantsev A.Ye. *Metodika resheniya problem 8D* [8D methodology for solving problems]. Available at: www.kleverltd.ru/images/tenders/8D%20dlya%20postavshikov.pdf.
7. Zotov F.P. Formirovanie novogo podkhoda k metodologii korrektiruyushchikh upravlencheskikh deystviy [Forming a new approach to the methodology of corrective management actions]. *Upravlenets – The Manager*, 2014, no. 5(51), pp. 24–26.
8. Kaplan R., Norton D. *The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage* (Russ. ed.: Kaplan R., Norton D. Nagrada za blestyashchuyu realizatsiyu strategii. Svyaz' strategii i operativnoy deyatel'nosti – garantiya konkurentnogo preimushchestva. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2013).
9. Katalevskiy D.Yu. *Osnovy imitatsionnogo modelirovaniya i sistemnogo analiza v ekonomike* [Basics of simulation and system analysis in economics]. Moscow, Delo Publ., 2015.
10. Larson E., Grey C. *Project Management* (Russ. ed.: Larson E., Grey K. Upravlenie proektami. Moscow, Delo i servis Publ., 2013).
11. Mankins M., Steele R. *Strategy implementation*. Available at: http://iteam.ru/publications/strategy/section_18/article_3134 (in Russ.).
12. Nikonova I.A. *Proektnyy analiz i proektnoe finansirovanie* [Project analysis and project finance]. Moscow, Al'pina Pablisher, 2012.
13. *Rukovodstvo po planirovaniyu, monitoringu i otsenke rezul'tatov razvitiya* [Guidelines for planning, monitoring and evaluation of development results]. PROON, 2009. Available at: http://web.undp.org/evaluation/handbook/Russian/pme-handbook-Russian.pdf.
14. Sibbet D. *Visual Leaders: New Tools for Visioning, Management, & Organization Change* (Russ. ed.: Sibbet D. Uvidet' reshenie: Vizual'nye metody upravleniya biznesom. Moscow, Al'pina Pablisher, 2016).
15. Coveney M., Ganster D., Hartlen B., King D. *The Strategy Gap: Leveraging Technology to Execute Winning Strategies* (Russ. ed.: Koveni M., Genster D., Khartlen B., King D. Strategicheskiy razryv. Tekhnologii voploshcheniya korporativnoy strategii v zhizn'. Moscow, Al'pina Biznes Buks, 2004).
16. Besner C., Hobbs B. Project management practice, generic or contextual: A reality check. *Project Management Journal*, 2008, vol. 39, no. 1, pp. 16–33.
17. Ika L.A. Project success as a topic in project management journals. *Project Management Journal*, 2009, vol. 40, no. 4, pp. 6–19. DOI: 10.1002/pmj.20137.
18. Kerkhoeva L.-P., Vanhouckea M. Extensions of earned value management: Using the earned incentive metric to improve signal quality. *International Journal of Project Management*, 2017, vol. 35, no. 2, pp. 148–168.
19. Kerzner H. *Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling*. 8th ed. Haboken: John Wiley & Sons Inc., 2003.
20. Papke-Shields K.E., Boyer-Wright K.M. Strategic planning characteristics applied to project management. *International Journal of Project Management*, 2017, vol. 35, no. 2, pp. 169–179.
21. Project Management Institute (PMI). *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK)*, 5th ed. Project Management Institute, Inc. Pennsylvania, 2013.

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Альянсы брендов и зонтичный бренд в стратегиях продвижения территории

ВЛАСОВА Наталья Юрьевна
Доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-36
E-mail: nat-vlasova@yandex.ru

КУЛИКОВА Елена Сергеевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-36
E-mail: e.s.kulikova@mail.ru

Аннотация

В статье изучаются формы альянсов брендов и анализируется возможность их применения в маркетинге территорий. Акцент делается на зонтичном бренде; систематизируются подходы к трактовке содержания понятия «зонтичный бренд территории», предлагается авторское толкование сущности этого понятия; выделяются плюсы и риски использования данной стратегии. Показано, что между зонтичным брендом товара и зонтичным брендом территории имеются как сходства, так и различия, что обусловлено спецификой и разносубъектностью традиционного маркетинга и маркетинга территории. На основе анализа лучшей практики маркетинга территорий выявляются особенности различных стратегий продвижения территорий путем формирования зонтичных брендов.

Ключевые слова

АЛЬЯНС БРЕНДОВ
ЗОНТИЧНЫЙ БРЕНД ТЕРРИТОРИИ
КО-БРЕНДИНГ
КРОСС-МАРКЕТИНГ
МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИИ
ПРОДВИЖЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ

JEL classification

M31, R10

ВВЕДЕНИЕ

Альянсы брендов возникли как форма сотрудничества между двумя или более известными брендами, как бизнес-стратегия расширения бренда, осуществляемая в различных формах. Возрастающий интерес к механизмам продвижения территорий и формированию позитивных брендов городов и регионов обращает взгляд городских и региональных органов власти на традиционные технологии маркетинга. В то же время специфика маркетинга территории приводит к необходимости трансформации маркетинговых технологий.

Маркетинг и брендинг территорий постепенно сформировался как полноценная отрасль знаний, как раздел маркетинга, с одной стороны, и региональной и муниципальной экономики – с другой, и в то же время как эффективная практика управления и продвижения стран, регионов и городов, направленная на формирование положительного имиджа, представление товаров и услуг, производимых на данной территории. Маркетинг территорий рассматривается как драйвер инновационного, экономического и социально-культурного развития регионов и городов, фактор повышения инвестиционного потенциала, туристической привлекательности и инновационной активности. Можно отметить следующие фундаментальные исследования, определяющие понятие маркетинга территории (маркетинга страны, региона, города), бренда и брендинга территории [5; 6; 10; 16; 17]. Достаточно подробный обзор зарубежных публикаций (более 200 статей, посвященных маркетингу и брендингу территорий, начиная с 1993 г.) дается Давидом Гертнером [23].

Подготовлены и реализуются концепции продвижения ряда российских территорий (на уровне как муниципальных образований, так и субъектов РФ). Своеобразной спецификой маркетинга территории является то, что здесь, в отличие от маркетинга продукта или фирмы, отсутствует единый субъект маркетинга, формирующий портфолио брендов территории. Напротив, множество акторов (стейкхолдеров) вносят свой вклад в совокупный территориальный бренд. Для большей эффективности продвижения территории необходима координация по выстраиванию стратегии формирования непротиворечивых брендов, построению различных типов альянсов брендов, усилия которых будут согласовываться с единой стратегией развития территории и формировать соответствующие имиджевые составляющие. Важность городского бренд-партнерства подчеркивается многими авторами. Достигнуто понимание, что бренд города должен представлять всех основных стейкхолдеров и стимулировать вовлеченность ключевых игроков в процесс создания и реализации стратегии продвижения территории [7]. Именно поэтому для маркетинга территории становятся актуальными различные стратегии кооперации и брендинговых альянсов, ко-брендинга, кросс-маркетинга и зонтичного брендинга. Кроме этого внимание все больше уделяется взаимоотношениям и взаимосвязям между местом (территорией), идентичностью данного места и локальным населением, что определяет специфику формирования

UPRAVLENETS/THE MANAGER № 3/67/ 2017

Brand Alliances and Umbrella Branding in Place Promotion Strategies

Natalya Yu. VLASOVA
Dr. Sc. (Econ.), Professor of State and Municipal Governance Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-36
E-mail: nat-vlasova@yandex.ru

Yelena S. KULIKOVA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of State and Municipal Governance Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-36
E-mail: e.s.kulikova@mail.ru

Abstract

The paper studies various forms of brand alliances and analyzes the possibility to apply the brand alliance strategy in place marketing. The authors focus their attention on umbrella brands, systematize the approaches to interpreting the concept of place umbrella brand, give their own definition of this notion and discuss benefits and risks associated with the use of the strategy. The paper proves that umbrella brands in general and umbrella brands of place show certain similarities and differences that are predefined by the specifics of traditional marketing and place marketing. Having examined the best practices of place marketing, the authors reveal the distinctive features of various strategies for promoting territories through umbrella brands' construction.

Keywords

BRAND ALLIANCE
UMBRELLA BRAND OF A TERRITORY
CO-BRANDING
CROSS MARKETING
PLACE MARKETING
PLACE PROMOTION

JEL classification

M31, R10

INTRODUCTION

Brand alliance has emerged as a form of cooperation between two or more established brand names and as a business strategy for brand stretching which may take different forms. A growing interest in the mechanisms of place promotion and formation of positive brands of cities and regions makes urban and regional authorities to direct their attention to traditional marketing technologies. At the same time, the specificity of place marketing leads to the necessity of transforming marketing techniques.

Place marketing and branding has gradually formed as a full-fledged academic discipline, as a branch of marketing on the one hand and that of regional and municipal economics on the other. At the same time, it developed as an effective practice of ruling and promoting countries, regions and cities aimed at creating a positive image and advertising products and services manufactured in this territory. Place marketing is seen as a driver of innovative, economic and socio-cultural development of regions and cities. It also serves as a factor behind an increase in innovation potential of a territory, its popularity as a tourist destination and innovation activity. We cannot but mention the fundamental research studies conducted by Vizgalov [5; 6], Kadyshev [10], Kotler et al. [16] and Pankrukhin [17] who proposed the definitions of *marketing of places* (countries, regions, cities), as well as explained the terms *place brand* and *place branding*. David Gertner [23] provides a fairly detailed overview of foreign publications (more than 200 articles on marketing and branding of places since 1993).

The strategies for promoting a number of Russia's territories are worked out and already being implemented at both the municipal level and the level of Russia's constituent territories. The specific feature of place marketing is that, unlike marketing of a product or a company, it lacks a single marketing subject, which forms a territory's brand portfolio. On the contrary, many actors (stakeholders) contribute to the creation of a cumulative place brand. To promote a territory most effectively, it is necessary to coordinate the designing of a strategy for forming consistent brands and the construction of various types of brand alliances, whose efforts will correspond to the single territory development strategy and create appropriate image components. Many authors underline the importance of city brands' partnership. There is a shared understanding that a city brand has to represent all the main stakeholders and encourage the key players to participate in the creation and implementation of a place promotion strategy [7]. This is the reason why various strategies for cooperation and brand alliances, co-branding, cross-marketing and umbrella branding are growing in importance for place marketing. In addition, more attention is paid to the interrelationships between a place (territory), identity of this place and its local population, what determines the specifics of the emergence of place umbrella brands [26]. The paper seeks to offer a systemic view of the essence of brand

зонтичного бренда территорий [26]. Цель статьи – предложить системный взгляд на сущность альянсов брендов и зонтичного бренда территории, а также рассмотреть возможность использования зонтичных брендов в стратегиях продвижения территорий. Задачи: систематизировать имеющиеся в научной литературе взгляды на сущность альянсов брендов и зонтичный бренд; выявить специфические черты, отличающие зонтичные бренды территории от зонтичных брендов товаров; систематизировать типы стратегий зонтичного бренда территорий.

СПЕЦИФИКА АЛЬЯНСОВ БРЕНДОВ И ЗОНТИЧНЫХ БРЕНДОВ В МАРКЕТИНГЕ ТЕРРИТОРИИ

Под альянсом брендов понимается объединение двух или более брендов для совместного представления потребителям, это своего рода форма кооперации между двумя или более существующими брендами для расширения стратегии бизнеса. Такие стратегии имеют несколько форм.

Одной из наиболее распространенных форм является ко-брендинг – создание единого продукта на основе более одного имени бренда. Н.В. Хмелькова определяет ко-брендинг как объединение брендов организаций, форму хозяйственной интеграции, реализуемую в условиях стратегических маркетинговых альянсов. Ко-брендинг – это комплекс ожиданий и ассоциаций, возникающих у потребителя в результате объединения брендов совместно действующих организаций и добавляющих товару или услуге воспринимаемую ценность [19. С. 113]. Объединение брендов имеет два варианта развития с точки зрения рыночной ситуации.

При ко-брендинге потребитель всегда ожидает эффекта «инновации», выхода на рынок более совершенного продукта, более эффективного варианта удовлетворения своих потребностей. Это приводит к повышенному ажиотажному спросу, что, несомненно, положительно для производителей, срабатывает эффект «снятия сливок».

Однако если, приобретая новый товар, потребители сталкиваются с тем, что продукт обладает определенными достоинствами, но не соответствует их ожиданиям, эффект «инновации» не будет достигнут. Наступит разочарование, и альянс брендов может не дать необходимой экономической эффективности в долгосрочном периоде.

Вторая форма стратегии – лицензирование брендов, где один бизнес получает права использовать брендовое имя другого для специфического продукта при условии использования лицензионного соглашения или контракта. Такая стратегия, безусловно, более реальна и прагматична. Она приводит к повышению доходности всех процессов, связанных с реализацией продукта, но маржа ограничена.

Третья известная форма – это кросс-маркетинг – формирование единой маркетинговой кампании, что позволяет двум или более предприятиям продвигать друг друга и расширять потребительскую базу. Брендовые альянсы могут формироваться как на краткосрочный период, так и на долгосрочную перспективу. В литературе подчеркивается, что брендовые альянсы возникают во многих видах деятельности, включая автомобильную промышленность, пищевую индустрию, производство косметики, телекоммуникации, туризм и другие виды деятельности [22].

Под зонтичным брендом в классической трактовке понимается использование одного марочного наименования для нескольких товаров, при этом товарная политика строится на производстве товаров разных классов. О.И. Буш справедливо подчеркивает, что формирование зонтичного бренда происходит в процессе категориального расширения границ бренда, распространяет идентичность родительского бренда на новые товарные категории, а понятие зонтичного бренда в большей степени относится к стратегическому управлению и является результатом принятия определенного управленческого решения [3]. Зонтичный бренд (или «семейный брендинг») является торговой маркой, которая используется рядом различных продуктов и направлена на повышение их конкурентоспособности [12].

По мнению маркетологов, использование зонтичных брендов дает определенные преимущества, включая оптимизацию маркетингового бюджета, сокращение затрат на разработку нового бренда и продвижение нового товара; повышение уровня общей осведомленности о бренде за счет увеличения количества классов товаров и ряд других.

Применительно к маркетингу территории понятие зонтичного бренда достаточно размыто, и до сих пор его содержание остается дискуссионным. Прежде всего необходимо выявить сходные черты и основные различия между теорией и практикой формирования и использования зонтичного бренда товара и зонтичного бренда территории.

Цели маркетинговых альянсов и формирования зонтичных брендов товаров и территории в основном совпадают. Общим является стремление получить синергетический эффект от совместного продвижения товаров и услуг, который возникает в связи с минимизацией затрат на разработку нового бренда, внедрением новых товаров и облегчением выхода на новые рынки. Категориальное расширение в виде зонтичного бренда позволяет захватывать новые сегменты рынка и потребительские группы. В ряде работ подчеркивается, что целью регионального зонтичного бренда является своего рода унификация и упорядочение региональных имиджей (см.: [24]). В конечном счете такая стратегия влияет на совокупное формирование имиджа региона. Современная тенденция формирования потребительских предпочтений региональным (местным) продуктам и услугам также дает импульс для развития зонтичных брендов территорий.

В то же время в научной литературе отмечаются не только достоинства, но и недостатки, связанные с формированием стратегии зонтичного бренда. Основной проблемой считается размывание бренда в сознании потребителя, возрастающий в связи с этим риск ошибочных покупок и возможный перенос негативного восприятия одного товара на другой, связанный с ним общим зонтичным брендом. Кроме того, существует риск потери качества товаров [3]. Последний фактор особенно существенен для маркетинга территории, если процедура вхождения того или иного товара в зонтичный бренд не связана с предварительным контролем качества.

Несмотря на общие черты, между зонтичными брендами территорий и зонтичными брендами товаров и услуг существуют определенные различия, во многом определяемые спецификой маркетинга территории.

Зонтичный бренд территории, как правило, формируется в течение длительного времени. Например, хорошо известный в СССР и России зонтичный бренд «Золотое кольцо» начал формироваться в 1967 г. [4], а строки из поэмы А.Т. Твардовского «За далью даль»: «Урал – опорный край державы», написанные в 1950-х годах и подхваченные средствами массовой информации, повлияли на формирование бренда Урала.

alliances and place umbrella brands, as well as to consider the possibility of utilizing umbrella branding in place promotion strategies. The tasks of the article embrace the following: to systematize the existing scientific approaches to the essence of brand alliances and umbrella brand; to pinpoint the specific features that distinguish place umbrella brands from those of a product; and to organize the types of strategies for place umbrella branding into categories.

THE SPECIFICS OF BRAND ALLIANCES AND UMBRELLA BRANDING IN PLACE MARKETING

Brand alliance is a form of cooperation between two or more brand names that are jointly presented to the consumer. This is a collaboration between two or more established brand names to expand their business strategies. Such schemes may take several forms.

The most common one is co-branding. It implies the creation of a single product, which is associated with more than one brand name. According to Khmelkova [19. P. 113], co-branding is a partnership of organizations' brand names, a form of economic integration that is implemented in the context of strategic marketing alliances. Co-branding is a set of expectations and associations that arise in the consumer's mind due to combination of brand names of cooperating companies and can increase the perceived value of a product or a service. In terms of the market situation, there are two scenarios for brand partnership to develop.

When it comes to co-branding, the consumer always anticipates the effect of "innovation", a brand-new and high-end product breaking into the market, and a more effective way of meeting their needs. This causes a feverish demand and allows producers to employ the price skimming strategy, which is undoubtedly super-lucrative to them.

However, if, when purchasing a new product, the consumer decides that its advantages are below their expectations, the effect of "innovation" will not be achieved. If customers are left disappointed, a brand alliance may fail to produce the desired economic results in the long term.

Another strategy to create a brand alliance is brand licensing, where one business gains the right to use the brand name owned by another business for a particular product under a licensing agreement or contract. This sort of a strategy is certainly more realistic and pragmatic and results in an increase in profitability of all processes associated with the sale of the product, but a profit margin is limited.

The third approach is known as cross-marketing, i.e. the creation of a joint marketing strategy, which enables two or more companies to promote each other and broaden their customer bases. Brand alliances may be created to operate in both the short and long run. Many scholars emphasize in their research studies that brand alliances emerge in a vast number of sectors, such as automotive industry, food industry, cosmetic industry, telecommunications, tourism, etc. [22].

Umbrella branding, in its traditional interpretation, is a practice involving the use of a single brand name for selling several related products, while the product policy is based on production of goods of different classes. Bush [3] rightly points out that the formation of umbrella brand occurs during a categorical expansion of a brand's boundaries, it extends the identity of the parent brand over new product categories, and the notion of umbrella brand is mostly related to strategic management and represents the outcome of a particular managerial decision. Umbrella brand (also known as a family brand) is a trademark utilized by a range of various products and aimed at enhancing their competitiveness [12].

Marketing specialists believe that umbrella brands are advantageous to companies due to the opportunity to optimize their marketing budget, reduce costs incurred in developing a new brand and introducing a new product, improve a brand's overall awareness levels through increasing the number of classes of goods, etc.

In terms of place marketing, however, the concept of umbrella brand is rather nebulous, and its content is still under discussion. First of all, it is necessary to identify the main similarities and differences between the theory and practice of formation and application of an umbrella brand of a product and that of a place.

Marketing alliances and umbrella brands of products and places usually pursue the same goals. Both of them aim to obtain a synergistic effect of the joint promotion of products and services that arises owing to minimization of expenses involved in building a new brand, advertising new products and facilitating entry to a new market. Categorical expansion in the form of an umbrella brand allows capturing new market segments and consumer groups. Some researchers stress that the primary objective of a region umbrella brand is to harmonize and sort out regional images [24]. Ultimately, such a strategy influences the overall construction of a region's image. The current trend in establishing consumer preferences towards regional (local) products and services also lends impetus to the development of place umbrella brands.

Scholarly publications report not only strengths, but also weaknesses associated with the formation of the umbrella branding strategy. The main problem is the blurring of a brand image in the consumer's mind that may cause an elevated risk of erroneous purchases. Moreover, the failure of one product may damage the image of other brands sheltered under the umbrella. There is also a danger of the products' quality to decrease [3]. The latter is of special importance from the viewpoint of place marketing, if, prior to joining the umbrella brand, a new product was not exposed to preliminary quality control.

Although similar in many respects, umbrella brands of places and those of products and services exhibit some differences that are largely predefined by the specificity of place marketing.

As a rule, place umbrella brand develops over a long period. For example, "The Golden Ring" umbrella brand, which is quite well-known in Russia (and previously in the USSR), has been continuously evolving since 1967 [4], whereas the lines "The Urals are the stronghold of the homeland" from Aleksandr Tvardovsky's poem "Distance Beyond Distance", written in the 1950s and widely broadcast by the media, exerted a profound impact on the Urals brand's construction.

Kleyan [13] draws attention to the fact that city identity, as well as conceptual and symbolic capital underlie the formation of both a city brand in general and umbrella brands.

Furthermore, since place umbrella brand is established by a multitude of stakeholders, often it does not belong

Таблица 1 – Сопоставление зонтичного бренда товара и зонтичного бренда территории

Параметр	Зонтичный бренд товара	Зонтичный бренд территории
Субъект формирования зонтичного бренда	Формируется и конструируется компанией-производителем	Формируется множеством территориальных стейкхолдеров
Производитель товаров, входящих в зонтичный бренд	Компания или группа компаний	Может быть множество производителей (открытый вход в пул производителей)
Продолжительность процесса формирования зонтичного бренда	Может быть сформирован в относительно небольшой период времени	Как правило, формируется в течение длительного времени
Законодательное оформление и устойчивость зонтичного бренда	Является зарегистрированной торговой маркой	Не обязательно является зарегистрированной торговой маркой, как следствие более неустойчив (размыт)

М.Б. Клейан обращает внимание, что формирование как бренда города в целом, так и зонтичных брендов города базируется на городской идентичности, смысловом, символическом капитале [13].

Кроме того, поскольку зонтичный бренд территории формируется множеством стейкхолдеров, он зачастую не принадлежит никому, не является зарегистрированной торговой маркой. Однако в современной практике все чаще встречаются случаи формирования зонтичного бренда территории с коммерческими целями, по смыслу и сущности приближенного к зонтичному бренду товаров. Особенности зонтичных брендов территорий в обобщенном виде представлены в табл. 1.

Выделенные различия в значительной степени связаны с разносубъектностью формирования зонтичного бренда. На территории не существует абсолютной монополии на формирование маркетинговой стратегии. Все стейкхолдеры так или иначе будут влиять на формирование территориальных брендов и имиджа территории, непротиворечивость которых будет зависеть от способности согласовывать и координировать индивидуальные стратегии каждого из стейкхолдеров. Однако стоит подчеркнуть, что основными субъектами чаще всего выступают региональные или муниципальные органы власти, а также ассоциации и союзы предпринимателей или отдельные компании, являющиеся ключевыми акторами формирования маркетинговых стратегий территории.

ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ И ТИПЫ СТРАТЕГИЙ ЗОНТИЧНОГО БРЕНДА ТЕРРИТОРИЙ

Анализируя научную дискуссию, связанную с применением стратегий зонтичного бренда в практике маркетинга территорий, можно выделить следующие подходы.

Первый подход объединяет тех исследователей, которые усматривают тесную взаимосвязь между зонтичными брендами и территориальными кластерами (особенно туристическими кластерами) [2; 25].

Например, при исследовании туристского потенциала территории и продвижении туристских продуктов ряд исследователей склонны говорить более о кластерах, чем о зонтичных брендах, подчеркивая значимость туристических кластеров для развития региона [20]. Туристские кластеры представляют собой экономическую базу, обеспечивающую региональное развитие территории посредством коммуникационных действий, обеспечение занятости населения, повышение дохода в сопутствующих отраслях, рост конкурентоспособности территории и самих субъектов – резидентов территории. Эти результаты могут быть достигнуты только в случаях максимального удовлетворения экономических интересов всех заинтересованных сторон. Модель кластеризации является инструментом, который позволяет этого добиться, поэтому во всем мире она позиционируется как мощная основа для устойчивого развития территорий с экономической, социальной и экологической точек зрения. Развитие кластеров позволяет региону стать более конкурентоспособным, развивать многосторонние коммуникационные связи и обычно приводит к повышению экономической эффективности территориального бизнеса.

Справедливо отмечается синергетический, кумулятивный эффект от формирования зонтичного бренда, возможность упорядочить разрозненные туристические ресурсы территории. Зонтичный бренд дает более четкое понимание преимуществ территории, приводит к формированию обоснованной стратегии продвижения территории, нанизывая существующие региональные продукты на одну ось, упаковывая их в одну логическую схему. Это четко прослеживается при формировании туристских брендов «Гостеприимная Карелия» [14], «Серебряное Кольцо России» [9], «Курорты Краснодарского края» [18] и др. В этом же ряду стоит проект создания единого зонтичного бренда «Зеленое кольцо России», задача которого заключается в формировании на территории нашей страны сети экологических курортов, включающих в себя исторические достопримечательности и уникальные природные объекты, внесенные в список Всемирного наследия ЮНЕСКО [8].

Бренд Великого Устюга как родины Деда Мороза также дает пример расширения границ, когда под единым брендом продаются такие услуги и товары, как письмо Деду Морозу, кепки, футболки и другая одежда, кружки, конфеты и т.п. [1].

Реклама отдельных местных достопримечательностей без исторической, культурной, экономической привязки к зонтичному бренду может привести туриндустрию региона к достаточно стихийному и противоречивому развитию.

Ю.С. Артамонова дает следующее понятие «зонтичный бренд кластера»: «группа смежной по значению продукции, имеющая единую концепцию продвижения, объединенная производителями одного территориального отраслевого кластера» [2]. Но в этом случае возникает вопрос о соотношении бренда территории как такового и зонтичного бренда. Можно ли включать все продукты (а в ряде случаев и услуги) города или региона и продвигать их под зонтичным брендом или необходим отбор, фильтрация определенных товаров? Представляется, что второй подход является более приемлемым и уже частично реализуется в такой форме, как «сделано в…».

Зачастую кластерный подход предполагает формирование специальных структур, которые поддерживают зонтичный бренд следующими технологиями и механизмами: планирование и координация деятельности, включая разработку продукта; стратегия продвижения и деятельность по связям с общественностью; создание и поддержание сайтов и региональных сервисов для потребителей; кросс-промо с другими секторами. В частности, Организации по

Table 1 – Juxtaposition of product umbrella brands and place umbrella brands

Parameter	Product umbrella brand	Place umbrella brand
Subject of an umbrella brand's formation	Formed and constructed by the manufacturer	Formed by a multitude of territorial stakeholders
Manufacturer of products under an umbrella brand	A company or a group of companies	A large number of companies (open access to the pool of producers)
Duration of an umbrella brand's formation	Can be built in a relatively short period of time	As a rule, it is built during a long period of time
Regulatory framework and sustainability of an umbrella brand	Is a registered trademark	Not necessarily a registered trademark and consequently is less stable (blurred)

to anyone and is not a registered trademark. However, the current practice shows that place umbrella brands, similar to product umbrella brands in terms of the concept and the essence, are frequently built to generate profit. The distinguishing features of place umbrella brands are presented in Table 1.

The highlighted dissimilarities are largely explained by the fact that, when it comes to a territory, none of its subjects has an absolute monopoly on formation of the umbrella brand and the marketing strategy. All stakeholders are able to influence, in one way or another, the formation of regional brands and the territory's image, the consistency of which depends on the ability of each stakeholder to negotiate and coordinate their individual strategies. However, it is worth noting that in most cases the main subjects are regional and municipal authorities, as well as associations and unions of entrepreneurs or individual companies, which are the core actors in the construction of place marketing strategies.

APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF A PLACE UMBRELLA BRAND AND THE TYPES OF PLACE UMBRELLA BRANDING STRATEGIES

Having analyzed the scientific opinions about pursuing umbrella branding strategies in the practice of place marketing, we can distinguish the following approaches.

The supporters of the ***first approach*** argue that there is a close relationship between umbrella brands and regional clusters (especially tourism clusters) [2; 25].

For instance, in the course of studying a territory's tourism potential and promoting tourism products, a number of researchers tend to talk more about clusters rather than umbrella brands emphasizing the importance of tourism clusters for the region's development [20]. Tourism clusters represent the economic basis that favours regional development by enhancing communications, generating local employment, boosting revenues in related sectors and increasing competitiveness of regions and local residents themselves. It is possible to produce these outcomes only if economic interests of all parties are completely satisfied. The best way to do this is to use the model for clusterisation, which is positioned worldwide as a solid basis for the sustainable territorial development from the economic, social and environmental viewpoints. With clusters being developed, a region gains in popularity, establishes new business ties and typically experiences an increase in the economic performance of local firms.

The process of umbrella branding brings about a synergistic and cumulative effect and opens up an opportunity to organize disparate tourist resources in a territory. An umbrella brand gives a clearer understanding of a territory's advantages and contributes to the formation of a justified place promotion strategy by aligning the existing regional products and adjusting them to the unified logical scheme. These benefits are manifested in the construction of tourism brands, such as "Hospitable Karelia" [14], "The Silver Ring of Russia" [9], resorts in Krasnodar Krai [18], etc. Among such projects, we should also mention the umbrella brand "The Green Ring of Russia". It aims to create a network of eco-resorts in Russia, which would incorporate historical tourist attractions and unique natural areas and objects included in the list of UNESCO World Heritage Sites [8].

The brand of the town of Veliky Ustyug as the homeland of Ded Moroz is a remarkable example of brand extension, when the same brand name is stretched over numerous similar products and services including a letter to Ded Moroz, Christmas caps, T-shirts and other festive clothing, mugs, sweets, etc. [1].

Without any historical, cultural and economic linkages to the umbrella brand, advertising of local tourist attractions may cause the tourism industry of a region to develop in a spontaneous and controversial way.

Artamonova [2] offers the following definition of the concept "cluster umbrella brand": this is a group of adjacent products following a single promotion strategy and combined by producers of the same territorial sectoral cluster. Nevertheless, this brings up the questions: how do a place brand as such and an umbrella brand correlate? Is it possible to shelter all products (and in some cases, services) of a city or a region under the umbrella brand, or a selection and filtration of certain products is required? We believe that the second approach is more reasonable and already partially implemented in the form of the phrase "Made in …".

Frequently, the cluster approach suggests building special structures that support an umbrella brand with the following technologies and mechanisms: planning and coordination of activities, including product development; promotion strategy and public relations; creation and maintenance of websites and regional service for consumers; cross-promotion with other sectors; etc. In particular, Place Brand Organizations carry out important functions in establishing and promoting regional umbrella brands in Italy based on the cultural heritage of the country [21].

The ***second approach*** suggests that a geographical region and an umbrella brand amount to the same thing, where macroregions, such as Southern Russia, the Urals, Siberia, the Far East, any constituent territory of the Russian Federation or a city are considered as a kind of umbrella brands. Oftentimes this is a geographical area delimited according to particular characteristics, for example, the Baltic Sea region covering several countries or Baikal. A geographical

продвижению мест (Place Brand Organizations) выполняют важные функции в формировании и продвижении региональных зонтичных брендов в Италии, строящихся вокруг культурного наследия территории [21].

Второй подход предполагает определенный знак равенства между географическим регионом и зонтичным брендом, когда такие макрорегионы, как Юг России, Урал, Сибирь, Дальний Восток, какой-либо субъект РФ или город рассматриваются как своего рода зонтичные бренды. Зачастую это особая географическая область, выделенная по каким-либо признакам, например, регион Балтийского моря, включающий несколько стран, или Байкал. Бренд географического региона объективно обусловлен общими природно-климатическими, экономико-географическими особенностями, определенной исторической, культурной спецификой. Таких примеров достаточно много. Так, в 2011 г. регионы Сибирского федерального округа выступили с намерением позиционирования на туристическом рынке под единым брендом «Сибирь». Бренд «Вологодская область – Душа Русского Севера» поддерживается правительством Вологодской области и рассматривается как основная объединяющая идея, которая у каждого жителя области должна вызывать гордость за свою малую Родину, служить сплочению, способствовать росту патриотизма[1].

В контексте данной стратегии В. В. Кулибанова и Т. Р. Тэор говорят о совокупном бренде региона как своего рода зонтичном бренде, объединяющем суббренды [15. С. 124].

Однако зачастую бренды географических регионов не обладают четкостью, структурированностью, не имеют артикулированных стратегических приоритетов, в большинстве случаев отсутствуют субъекты формирования и продвижения брендов.

Третий подход – это трактовка зонтичного бренда как мегабренда территории. В данном случае наблюдается определенное сращивание стратегий зонтичного бренда и своего рода синдицированной рекламы (ко-брендинга), в рамках которой формируется согласованная стратегия продвижения продуктов и услуг, производимых на определенной территории и ставших ее визитной карточкой.

Ко-брендинг или альянс между двумя брендами, направленный на получение синергетического эффекта, может рассматриваться как ко-брендинг продукта с территорией. В рамках данного подхода можно выделить два типа стратегии. Первый тип – знак качества, который присваивался в СССР лучшим товарам. Подобная стратегия просматривается в настоящее время в попытке создать логотип «Сделано в России» (первый коммуникационный проект для продвижения экспорта, бизнеса и культуры). Участвуя в проекте, размещая логотип «Сделано в России» на своей продукции, рекламных материалах и сайтах, каждый отдельный производитель товара становится частью коллективного продвижения экспорта, бизнеса и культуры страны.

Такая стратегия подхватывается многими субъектами РФ и муниципальными образованиями. Территориальные знаки качества выполняют следующие функции: стимулируют местных производителей повышать качество товаров и услуг; компенсируют нехватку ресурсов у производителей на разработку маркетинговых стратегий и продвижение товаров и услуг; в конечном счете помогают продвигать местные товары и услуги, формируя к ним лояльность жителей данной территории, что, в свою очередь, положительно сказывается на экономических показателях. Как правило, право на использование знака качества той или иной территории получают на условиях конкурсного отбора те товары или услуги, качество которых по определенным параметрам превосходит качество аналогичных товаров или услуг («Настоящий вологодский продукт», «Мастера Вологодчины», «Покупай Пермское», «Сделано в Бурятии», «Сделано в Калининградской области», «Бренд товаров Республики Мордовия» и др.). Инструменты стимулирования спроса на продукцию местных производителей, применяемые в Москве («Московское качество»), Санкт-Петербурге («Сделано в Санкт-Петербурге»), Тюмени («Тюменское качество») и Екатеринбурге («Екатеринбургское качество») подробно проанализированы Л. М. Капустиной, З. В. Нестеровой и Т. Ж. Солосиченко [11].

Второй тип стратегии – формирование прочных ассоциативных цепочек между продуктом и территорией, когда наиболее качественные товары (или услуги) региона становятся его брендами. В качестве примера можно привести оренбургский пуховый платок, вологодское масло и вологодское кружево, алтайский мед, тульский пряник и тульский самовар и т.п. Путь к широкой известности и популярности таких товаров прокладывался многие годы.

Четвертый подход. Прослеживая историю создания зонтичных брендов, ряд исследователей отмечает, что такая стратегия пришла из опыта продвижения товарных категорий класса «люкс» и связана с расширением границ бренда. Если перенести это в плоскость территориального маркетинга и стратегий продвижения территории, то можно увидеть ту же логику. В частности, мегасобытия – Олимпийские игры, Всемирные выставки «Экспо», чемпионаты мира по футболу и т.п. – демонстрируют подобные стратегии (выпуск различных товаров с символикой события, от брелоков и блокнотов с ручками до одежды и автомобилей).

Пятый подход – замена зонтичного бренда территории зонтичным брендом товаров. В этом случае какая-либо компания использует положительный территориальный имидж (например, известность территории своими природными ресурсами, благоприятными экологическими параметрами и т.п.) для более эффективного продвижения производимых товаров. В качестве примера можно привести бренд «Легенда Ямала», который используется предприятием Yamal Product по глубокой переработке рыбы в г. Салехарде.

В результате анализа рассмотренных подходов было выявлено, что в литературе практически отсутствует понятие «зонтичный бренд территории», можно говорить лишь о реализуемых стратегиях, которые базируются на принципах формирования зонтичных брендов. Поэтому, придерживаясь в целом понимания сути зонтичного бренда, которое формулирует О. И. Буш, и учитывая специфику маркетинга территории, предлагаем трактовать зонтичный бренд территории как *стратегическую форму сотрудничества между производителями, локализованными на определенной территории, с целью формирования интегрального бренда, позволяющего включать значительное количество товаров и (или) услуг и направленное на продвижение как товаров, так и данной территории в целом*.

Принимая за основу подход к выделению видов территориального маркетинга А. П. Панкрухина (маркетинг имиджа, маркетинг привлекательности, маркетинг инфраструктуры, маркетинг технологий и т.п.) [17] и обобщая рассмотренные нами подходы к трактовке

[1] Сайт губернатора Вологодской области. URL: http://okuvshinnikov.ru/proekty/brend_vologodskoj_oblasti/edinyj_obraz_vologodskoj_oblasti/.

region's brand is objectively conditioned by its climate, economic and geographical particularities, historical and cultural specifics. We can name many typical cases. For instance, in 2011, the regions of the Siberian Federal District came forward with an initiative to position themselves in the tourism market under the single brand "Siberia". The government of Vologodskaya oblast supports the brand "Vologodskaya oblast – the Soul of the Russian North", which is believed to be the main idea that makes citizens be proud of their small motherland, unifies the region's inhabitants and encourages them to be patriotic[1].

In the context of this approach, Kulibanova and Teor [15. P. 124] discuss a cumulative brand as a sort of an umbrella brand that consolidates sub-brands.

However, brands of geographical regions are often unclear, unstructured, not combined in a coherent system, do not have articulated strategic priorities and in most cases, there are no subjects for building and promoting brands.

The ***third approach*** to the understanding of an umbrella brand is to interpret it as a place mega-brand. In this case, we observe umbrella branding strategies merging with syndicated advertising (co-branding), which serves as a basis for formation of an agreed strategy for promoting products and services manufactured in a certain territory and acting as its landmarks.

Co-branding, or an alliance between two brands, aimed at reaching a synergistic effect can be regarded as co-branding between a product and a place. Within the framework of this approach, we can distinguish two types of the strategy. The first one is the State quality mark, which was awarded to the best products in the USSR. An attempt to create the logo "Made in Russia" (the first global communication project for promotion of Russian exports, business and culture) is a good example of using this strategy in practice. All companies placing the National brand logo on their products, promotional materials and websites become a part of the global collective communication campaign to promote Russian export, business and culture.

[1] Official website of the Governor of Vologodskaya oblast. Available at: http://okuvshinnikov.ru/proekty/brend_vologodskoj_oblasti/edinyj_obraz_vologodskoj_oblasti/.

Many constituent territories of the Russian Federation and municipalities prefer to employ this strategy. Local quality marks perform the following functions: encourage local producers to raise the quality of their products and services; compensate for the lack of resources manufacturers possess for developing marketing strategies and promoting goods and services; eventually help market local product and services through building loyalty among local residents, which, in turn, produces a positive effect on economic performance. As a rule, the right to place a quality mark of a particular territory is granted to those products and services that were selected through a competition and outperformed alternative goods and services in a number of quality parameters ("The Real Vologda Product", "Masters of Vologda Land", "Buy Products Made in Perm", "Made in Buryatia", "Made in Kaliningrad", "The Brand of Products of the Republic of Mordovia", etc.). The instruments for stimulating demand for local products applied in Moscow ("Moscow Quality"), Saint Petersburg ("Made in Saint Petersburg"), Tyumen ("Tyumen Quality") and Yekaterinburg ("Yekaterinburg Quality") are analyzed in detail by Kapustina, Nesterova and Solosichenko [11].

The second type of the strategy means forging strong chains of associations between a product and a territory, i.e. the best quality goods (or services) of a region become its brands, for example, Orenburg shawls, Vologda butter and Vologda lace, Altai honey, Tula gingerbread and Tula samovar, etc. It takes a long time for such products to become widely known and popular.

The ***fourth approach***. Having traced the history of umbrella brands' creation, a number of researchers argue that such a strategy is borrowed from promotional practices of luxury brands and associated with brand extension. We can see this logic in the spheres of place marketing and place promotion strategies. For example, mega-events, such as the Olympic Games, World's Fair, the World Cup Championships, etc. follow similar strategies (offering various products with signature logos and symbols placed on them – from key fobs and notepads with pens to clothes and autos).

The ***fifth approach*** – an umbrella brand of a place is substituted for an umbrella brand of a product. In this case, a company utilizes a positive image of a territory (which is known, for instance, for its natural resources, favourable environmental conditions, etc.) for more effective promotion of its products. This approach is exemplified by the brand "The Legend of Yamal" marketed by Yamal Product Company engaged in deep processing of fish in Salekhard.

Having analyzed the approaches mentioned above, we discovered that the notion "umbrella brand of a territory" has received almost no attention in the literature. We can only talk about strategies being exercised, which are based on the principles of umbrella brands' formation. For that reason, supporting the interpretation of an umbrella brand's essence given by Bush [3] and taking into account the specificity of place marketing, we propose the following definition of a place umbrella brand: this is *a strategic form of cooperation between producers located in a certain territory with a view of establishing an integrated brand that encompasses a significant number of products and/or services and is aimed at promoting local products and the entire territory*.

Based on Pankrukhin's approach [17] to categorizing the types of place marketing (image marketing, attractiveness marketing, infrastructure marketing, technology marketing, etc.) and summarizing the approaches to the understanding of umbrella brands we have described above, we can distinguish the major place promotion strategies on the basis of umbrella branding (Table 2).

Place marketing provides extensive opportunities for using umbrella branding, which can contribute to the formation of diversified strategies. When spreading such strategies, it is necessary to take into account not only benefits, but also possible risks associated with unreasonable expansion of product range under the place umbrella brand and, consequently, with a reducing quality of particular products and loss of loyalty to the place umbrella brand as a whole.

CONCLUSION

The scientific literature is not yet able to provide an exhaustive explanation of the notion "place umbrella brand". In many respects, this is due to the specifics of place marketing and the multi-

Таблица 2 – Основные стратегии продвижения территории на основе зонтичного бренда

Критерий выделения	Вид стратегии	Примеры зонтичного бренда
Туристический кластер	Маркетинг привлекательности	Золотое кольцо, Самоцветное кольцо Урала, Свияжск, Раушен, Русская Палестина, Территория Побед, Русские усадьбы и др.
Географический регион	Маркетинг перспективности	Регион Балтийского моря, Сибирь, Урал, Байкал
Исторические особенности становления территории	Традиционный имидж	«Урал – опорный край державы», «Иваново – город невест»
Экономические особенности становления территории	Стратегия функционирования	Горнозаводской округ и его промышленные альянсы
Административно-территориальная единица (страна, регион, город)	Маркетинг имиджа	«Сделано в России», «Московское качество», «Сделано в Санкт-Петербурге», «Сделано в Челябинске», «Екатеринбургское качество», «Тюменское качество», «Бренд товаров Республики Мордовия» и т.д.
Мегасобытие, привязанное к территории	Маркетинг инфраструктуры	Зимние Олимпийские игры 2014 г. в Сочи, XXVII Всемирная летняя Универсиада в Казани и др.

зонтичного бренда, можно выделить основные стратегии продвижения территории на основе зонтичного бренда (табл. 2).

Область применения зонтичного бренда в маркетинге территории достаточно обширна, с его помощью могут формироваться разнообразные и диверсифицированные стратегии. При тиражировании подобных стратегий необходимо принимать во внимание как их плюсы, так и возможные риски, связанные с необоснованным расширением линейки товаров, входящих в зонтичный бренд территории, и как следствие, со снижением качественных параметров отдельных товаров и потерей доверия к бренду территории в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Понятие зонтичного бренда территории еще окончательно не сформировалось в научной литературе. Во многом это связано со спецификой территориального маркетинга и множественностью форм и стратегий продвижения территории, которые формируются на базе альянсов брендов и построения зонтичных брендов.

С нашей точки зрения, необходимо различать зонтичные бренды территории, которые являются своего рода интегратором, объединителем разнообразных товаров и услуг, выпускаемых разными производителями, где доступ под «зонтик» является довольно открытым, и квазизонтичные бренды территории, формируемые отдельной компанией (или группой компаний), вход куда для товаров и услуг других производителей закрыт.

Субъектами формирования зонтичных брендов территории могут быть как отдельные компании или их союзы, так и общественные организации. Однако чаще всего самым заинтересованным субъектом выступают региональные или муниципальные органы власти, которые понимают, что формирование зонтичного бренда территории (страны, региона или города) должно быть направлено не только на продвижение товаров и услуг, производимых на территории, но и на формирование (поддержание) территориальной идентичности, объединяющей разные слои населения, социальные и национальные группы, при сохранении их индивидуальности и неповторимости. ■

Библиографическая ссылка: Власова Н.Ю., Куликова Е.С. Альянсы брендов и зонтичный бренд в стратегиях продвижения территории // Управленец. 2017. №3(67). С. 40–51.

For citation: Vlasova N.Yu., Kulikova Ye.S. Brand alliances and umbrella branding in place promotion strategies. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 40–51.

Table 2 – Major strategies for place promotion on the basis of umbrella brands

Criterion for segmenting place umbrella brands	Type of a place promotion strategy	Examples of umbrella brands
Tourism cluster	Marketing of attractiveness	The Golden Ring, The Gems Ring of the Urals, Sviyazhsk, Rauschen, The Russian Palestine, The Land of Victories, Russian Country Estates, etc.
Geographical region delimited according to specific characteristics	Marketing of prospects	The Baltic Sea Region, Siberia, the Urals, Baikal
Historical background of a territory	Traditional image	"The Urals are the stronghold of the homeland", "Ivanovo, the city of brides"
Economic background of a territory	Strategy of functioning	The Urals Mining District and its industrial alliances
Administrative division (country, region, city)	Image marketing	Made in Russia, Moscow Quality, Made in Saint Petersburg, Made in Chelyabinsk, Yekaterinburg Quality, Tyumen Quality, The Brand of Products of the Republic of Mordovia, etc.
Mega-event hosted in a territory	Infrastructure marketing	The Winter Olympic Games 2014 in Sochi, The 27th World Summer Universiade in Kazan, etc.

plicity of forms and strategies for promoting a place that are formed on the basis of brand alliances and construction of umbrella brands.

We suppose, it is necessary to differentiate between place umbrella brands, which shelter different kinds of products and services manufactured by different companies under the same umbrella and are open to other participating parties, and quasi-umbrella brands of territory that are established by an individual company (or a group of companies) and are closed to goods and services produced by external manufacturers.

The subjects of formation of place umbrella brands may incorporate individual businesses or their unions, as well as public organizations. However, regional and municipal authorities are the key actors, which accept that construction of an umbrella brand of a territory (country, region, city) should not only be aimed at promoting products and services manufactured in this area, but also at creating (maintaining) identity of this territory, which unifies people of different classes, social and national groups while retaining their individuality and uniqueness. ■

Источники

1. Агеева Е.С., Журавлева В.Л. Проект «Великий Устюг – родина Деда Мороза»: итоги реализации и перспективы // Проблемы развития территории. 2009. № 1(45). С. 47–51.

2. Артамонова Ю.С., Колесников П.В. Формирование региональных зонтичных брендов территориальных отраслевых кластеров // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 2. URL: http://web.snauka.ru/issues/2015/02/46918.

3. Буш О.И. Понятие и особенности зонтичного бренда в маркетинговой теории // Вестник Омского университета. Сер. «Экономика». 2015. № 1. С. 61–66.

4. Вакарчук А.Ю. Из истории экскурсионного туризма в СССР: маршрут «Золотое кольцо» // Государство, общество, Церковь в истории России XX–XXI веков. Иваново, 2016. С. 268–274.

5. Визгалов Д.В. Брендинг города. М.: Фонд «Институт экономики города», 2011.

6. Визгалов Д.В. Маркетинг города. М.: Фонд «Институт экономики города», 2008.

7. Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

8. «Зеленое кольцо России» – новый бренд в международном позиционировании страны // Практический маркетинг. 2012. № 5. С. 40.

9. Иевлев Н., Кирсанов С. «Серебряное кольцо России» у истоков Российского государства // Самоуправление. 2012. № 10. С. 42–44.

10. Кадышев Е.Н., Ергунова О.Т. Региональный маркетинг: теория и практика. Чебоксары: Новое время, 2011.

11. Капустина Л.М., Нестерова З.В., Солосиченко Т.Ж. Продвижение муниципального знака качества на основе применения технологий бренд-менеджмента // Управленец. 2015. № 4(56). С. 18–23.

12. Кицис В.М., Сёмушев А.М. Брендинг и позиционирование товара и компании на региональном рынке // Регионология. 2015. № 1(90). С. 88–99.

13. Клейан М.Б. Когнитивные аспекты брендинга города и формирования поселенческой идентичности // Вестник гуманитарного факультета Ивановского государственного химико-технологического университета. 2014. Т. 7. С. 58–63.

14. Козырев В.В., Чубиева И.В. Применение инструментов регионального маркетинга в формировании туристского бренда «Гостеприимная Карелия» // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 21(204). С. 43–51.

15. Кулибанова В.В., Тэор Т.Р. Инновационные инструменты брендинга территорий: понятие, сущность, особенности применения // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2016. № 6(256). С. 122–129.

16. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Апслунд, И. Рейн и др. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.

17. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд. СПб.: Питер, 2006.

18. Сердюкова Н.К., Романова Л.М., Сердюков Д.А. Оценка эффективности методов продвижения и рекламы и узнаваемости бренда «Курорты Краснодарского края» на основании опросов потребителей и экспертов // Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2014. № 2. С. 140–149.

19. Хмелькова Н.В. Концептуальный подход к построению системы теоретических категорий ко-брендинга // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 2. С. 109–117.

20. Чернякина А.О. Брендинг туристской территории: ошибки и ключевые аспекты создания в рамках кластерного подхода развития туризма // Вестник ТГПУ. 2012. № 12(127). С. 47–52.

21. Colavitti A.M., Usai A. Partnership building strategy in place branding as a tool to improve cultural heritage district's design. The experience of UNESCO's mining heritage district in Sardinia, Italy // Journal of Cultural Heritage Management and Sustainable Development. 2015. №5(2). P. 151–175.

22. Elyas S. Brand Alliance, a Strategy to Enter New Markets and a Tool for Positioning // Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology. 2013. Vol. III. № 5. P. 1–14.

23. Gertner D. Unfolding and Configuring Two Decades of Research and Publications on Place Marketing and Place Branding // Place Branding and Public Diplomacy. 2011. Vol. 7. № 2. P. 91–106.

24. Huang Y.P. A Thought on the Integrated Development of Regional Brands // Canadian Social Science. 2015. Vol. 11(11). P. 107–111. URL: http://www.cscanada.net/index.php/css/article/view/7874.

25. Krajnovic A., Bosna J., Jašic D. Umbrella Branding in Tourism – Model Regions of Istria and Dalmatia // Tourism and Hospitality Management. 2013. Vol. 19. № 2. P. 201–215.

26. Lichrou M., O'Malley L., Patterson M. On the Marketing Implications of Place Narratives // Journal of Marketing Management. 2014. Vol. 30. № 9–10. P. 832–856.

References

1. Ageeva Ye.S., Zhuravleva V.L. Proekt «Velikij Ustyug – rodina Deda Moroza»: itogi realizacii i perspektivy [Project «Velikij Ustyug – mother land of Ded Moroz»: outcomes of realization and perspectives]. *Problemy razvitiya territorii – The Problems of Territorial Development*, 2009, no. 1(45), pp. 47–51.

2. Artamonova U.S., Kolesnikov P.V. Formirovanie regional'nyh zontichnyh brendov territorial'nyh otraslevyh klasterov [The formation of a regional umbrella brands of territorial industry clusters]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii – Modern Scientific Researches and Innovations*, 2015, no. 2. Available at: http://web.snauka.ru/issues/2015/02/46918/.

3. Bush O.I. Ponyatie i osobennosti zontichnogo brenda v marketingovoj teorii [The concept and features of umbrella brand in marketing theory]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika" – Herald of Omsk University. Series "Economics"*, 2015, no. 1, pp. 61–66.

4. Vakarchuk A.U. Iz istorii ehkskursionnogo turizma v SSSR: marshrut «Zolotoe kol'co» [From the history of excursion tourism in the USSR: "The Golden Ring" route]. In: *Gosudarstvo, obshestvo tcerkov' v istorii Rossii XX–XXI veka – State, society, church in the Russian history of 20th–21st centuries*, 2016, pp. 268–274.

5. Vizgalov D.V. *Brending goroda* [Brending of a city]. Moscow, Fund "Institute of Urban Economics" Publ., 2011.

6. Vizgalov D.V. *Marketing goroda* [Marketing of a city]. Moscow, Fund "Institute of Urban Economics" Publ., 2008.

7. Dinni K. *Branding of territories: the best world practices* (Russ. ed.: Brending territorij. Luchshie mirovye praktiki. Moscow, Mann, Ivanov and Farber Publ., 2013).

8. «Zelenoe kol'co Rossii» – novyj brend v mezhdunarodnom pozicionirovanii strany ["Green Ring of Russia" – the new brand in the international positioning of the country]. *Prakticheskiy marketing – Practical Marketing*, 2012, no. 5, pp. 40.

9. Ievlev N., Kirsanov S. «Serebryanoe kol'co Rossii» u istokov Rossijskogo gosudarstva [«Silver Ring of Russia» – near the origins of the Russian state]. *Samoupravlenie – Self-Government*, 2012, no. 10, pp. 42–44.

10. Kadyshev Ye.N., Yergunova O.N. *Regional'nyj marketing: teoriya i praktika* [Regional marketing: theory and practice]. Cheboksary, Novoe vremya Publ., 2011.

11. Kapustina L.M., Nesterova Z.V., Solosichenko T.Zh. [Prodvizhenie municipal'nogo znaka kachestva na osnove primeneniya tekhnologij brend-menedzhmenta [Promotion of a Municipal Quality Mark using Brand Management Techniques]. *Upravlenets – The Manager*, 2015, no. 4(56), pp. 18–23.

12. Kitsis V.M., Semushev A.M. Brending i pozitsionirovannie tovara i kompanii na regional'nom rynke [Branding and positioning of a product or a company in the regional market]. *Regionologiya – Regional Science*, 2015, no. 1(90), pp. 88–99.

13. Kleyan M.B., Kognitivnye aspekty brendinga goroda i formirovaniya poselencheskoj identichnosti [Cognitive aspects of city branding and a building of political identity]. *Vestnik gumanitarnogo faculteta Ivanovskogo khimiko-tekhnologicheskogo universiteta – Heralds of Humanitarian Faculty of Ivanovo State Chemistry and Technology University*, 2014, vol. 7, pp. 58–63.

14. Kozyrev V.V., Chubieva I.V. Primenenie instrumentov regional'nogo marketinga v formirovanii turistskogo brenda «Gostepriimnaya Kareliya» [Implementation of regional marketing tools in building of tourist brand "Hospitable Karelia"]. *Regional'naya economica – teoria i praktica – Regional economics – Theory and Practice*, 2011, no. 21(204), pp. 43–51.

15. Kulibanova V.V., Teor T.R. Innovatsionniye instrumenty brendinga territoriy: ponyatiye, sushchnost, osobennosti primeneniya [Innovative place branding tools: definition, essence, implementation mechanism]. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU – St. Petersburg Polytechnic University Journal of Engineering Science and Technology*, 2016, no. 6(256), pp. 122–129.

16. Kotler Ph. et al. *Marketing Places Europe: How to attract investments, industries, residents and visitors to cities, communities, regions and nations in Europe* (Russ. ed.: Kotler F. Marketing mest. Privlechenie investitsiy, predpriyatii, zitelei i turistov d goroda, kommuny i strany Evropy. St Petersburg, Stockholm School of Economics in Saint Petersburg, 2005).

17. Pankrukhin A.P. *Marketing territoriy* [Marketing of territories]. 2nd ed. St Petersburg, Piter Publ., 2006.

18. Serdyukova N.K., Romanova L.M., Serdyukov D.A. Otsenka effektivnosti metodov prodvizheniya i reklamy i uznavaemosti brenda «Kurorty Krasnodarskogo kraya» na osnovanii oprosov potrebiteley i ekspertov [Efficiency assessment of methods of promotion and advertisement and recognition of brand "Wellnesses of Krasnodar region" on the basis of survey of consumers and experts]. *Innovatsii. Menedzhment. Marketing. Turizm – Innovations. Management. Marketing. Tourism*, 2014, no. 2, pp. 140–149.

19. Khmel'kova N.V. Kontseptual'nyy podkhod k postroeniyu sistemy teoreticheskikh kategoriy ko-brendinga [Conceptual approach to building of the system theoretical categories of co-branding]. *Menedzhment i biznes-administrirovanie – Management and Business Administration*, 2013, no. 2, pp. 109–117.

20. Chernyakina A.O. Brending turistskoy territorii: oshibki i klyuchevye aspekty sozdaniya v ramkakh klasternogo podkhoda razvitiya turizma [Branding of the tourist territory: mistakes and key aspects of creation in the frame of cluster approach of tourism development]. *Vestnik TGPU – Heralds of TSPU*, 2012, no. 12(127), pp. 47–52.

21. Colavitti A.M., Usai A. Partnership building strategy in place branding as a tool to improve cultural heritage district's design. The experience of UNESCO's mining heritage district in Sardinia, Italy. *Journal of Cultural Heritage Management and Sustainable Development*, 2015, no. 5(2), pp. 151–175.

22. Elyas S. Brand Alliance, a Strategy to Enter New Markets and a Tool for Positioning. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 2013, vol. III, no. 5, pp. 1–14.

23. Gertner D. Unfolding and Configuring Two Decades of Research and Publications on Place Marketing and Place Branding. *Place Branding and Public Diplomacy*, 2011, vol. 7, no. 2, pp. 91–106.

24. Huang Y.P. A Thought on the Integrated Development of Regional Brands. *Canadian Social Science*, 2015, vol. 11(11), pp. 107–111. Available at: http://www.cscanada.net/index.php/css/article/view/7874.

25. Krajnovic A., Bosna J., Jašic D. Umbrella Branding in Tourism – Model Regions of Istria and Dalmatia. *Tourism and Hospitality Management*, 2013, vol. 19, no. 2, pp. 201–215.

26. Lichrou M., O'Malley L., Patterson M. On the Marketing Implications of Place Narratives. *Journal of Marketing Management*, 2014, vol. 30, no. 9–10, pp. 832–856.

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Положение женщин на рынке труда Польши

СОЛЕК-БОРОВСКА Селина
Доктор наук (PhD),
Институт менеджмента

Варшавская школа экономики
02-554, Польша, г. Варшава,
Аллея Независимости, 162
E-mail: csolek@sgh.waw.pl

Ключевые слова

РЫНОК ТРУДА
ДИСКРИМИНАЦИЯ
ГЕНДЕРНЫЙ СТЕРЕОТИП
ГЕНДЕРНАЯ КВОТА

Аннотация

Ситуация, сложившаяся в последнее время на рынке труда Польши, свидетельствует о явном неравенстве работников, связанном с их полом. Об этом говорят такие сохраняющиеся на протяжении долгого времени тенденции, как снижение темпов экономической активности женщин, растущий уровень женской безработицы, увеличивающаяся разница в уровнях заработной платы мужчин и женщин, а также незначительная представленность женщин-руководителей на высоких должностях и в составе советов директоров. Сложное положение женщин на рынке труда обусловлено рядом барьеров и препятствий, тормозящих их карьерный рост. Цель статьи – показать, что, несмотря на усилия по исправлению ситуации, женщины все еще сталкиваются с дискриминацией на рынке труда, а принимаемые меры, такие как гендерное квотирование, являются лишь отправной точкой в начале долгого пути.

JEL classification

J21, J71

ВВЕДЕНИЕ

Политические преобразования, имевшие место в Польше в последние годы, существенно повлияли на общее состояние рынка труда. Трансформации в экономической сфере, в особенности такие, как возникновение частного сектора, в первую очередь отразились на структуре и уровне занятости населения. Динамичное развитие частного сектора после 1989 г. сопровождалось одновременным падением уровня занятости в бюджетной сфере. Часть специалистов, ранее трудоустроенных в государственном секторе, перешла в частный бизнес, однако полностью избежать безработицы не удалось. Наиболее негативные последствия наблюдались в сфере женской занятости, так как женщины сталкивались с дополнительными сложностями при поиске позиций, соответствующих их уровню образования [7].

Главной причиной роста безработицы среди женщин стал отказ государства от обязательств по уходу за детьми и престарелыми. Недостаток государственных средств для развития системы социальной защиты вынудил женщин оставаться дома. Кроме того, их профессиональная устроенность находилась под прямым влиянием таких негативных факторов, как нехватка социальной инфраструктуры, а также «дискриминационные привилегии» в трудовом и пенсионном законодательстве. Декретные отпуска, более ранний выход на пенсию по сравнению с мужчинами сделали женщин менее конкурентоспособными на рынке рабочей силы.

В последнее время в ситуации с женской занятостью наметились позитивные сдвиги, обусловленные необходимостью соответствия последним тенденциям на рынке труда. Одной из основных характеристик современного общества является повышенная заинтересованность в профессиональном успехе, который ассоциируется с обретением высокого статуса и социального положения. Зачастую работа выступает главным средством самореализации. Однако реалии таковы, что на пути к профессиональному успеху женщины сталкиваются с большим количеством препятствий, чем мужчины. Детально существующие ограничения будут рассмотрены ниже.

В свете вышесказанного цель настоящей статьи – провести анализ положения женщин на польском рынке труда. Структура статьи выстроена в соответствии со следующей логикой. В первой части работы приводятся основные статистические данные по женской занятости в Польше. Далее представлен анализ факторов, непосредственно влияющих на состояние дел с женским трудоустройством. В третьей, заключительной, части статьи рассматривается система квотирования, главной целью введения которой являлась нормализация ситуации с занятостью женской части населения страны.

ЖЕНЩИНЫ НА РЫНКЕ ТРУДА ПОЛЬШИ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

В настоящий момент в Польше взят курс на переход к экономике знаний. На место традиционных секторов экономики приходят сфера услуг и современные технологии. Данный процесс требует значительной актуализации профессиональных квалификаций, что представляет определенную проблему для молодых матерей в силу нехватки времени или невозможности оставить ребенка под присмотром на время их отсутствия. Наряду с этими процессами растет и гибкость польского рынка труда, на котором большее распространение получают такие формы, как частичная занятость, самозанятость и гибкий рабочий график[1].

В последние годы положение женщин постепенно меняется в лучшую сторону, что обусловлено современными тенденциями на рынке рабочей силы. Возможность работать по гибкому графику или дистанционно особенно важна с точки зрения женщин, так как они традицион-

[1] Gender and Economic Opportunities in Poland: whether women lost their transformation? Report of the World Bank. March 15, 2004. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPOLAND/Resources/Gender_report_pl.pdf.

UPRAVLENETS/THE MANAGER № 3/67/ 2017

Women in the Labour Market in Poland

Celina SOŁEK-BOROWSKA
PhD, Institute of Management

Warsaw School of Economics
02-554, Poland, Warsaw,
al. Niepodległości, 162
E-mail: csolek@sgh.waw.pl

Keywords

LABOUR MARKET
DISCRIMINATION
GENDER STEREOTYPE
GENDER QUOTA

Abstract

The situation in the labour market in Poland indicates a significant gap in opportunities for men and women. This is evidenced by persisting trends, such as a decline in economic activity of women, a growing level of female unemployment, a widening wage gap between men and women and lower presence of women in senior positions and on boards of directors. The situation of women in the labour market is more difficult due to a number of barriers and obstacles hampering their career growth. The objective of the paper is to show that women are still found in a pressure situation and there is a long way to go to improve it. The undertaken actions such as gender quotas are a starting point.

JEL classification

J21, J71

INTRODUCTION

The situation in the labour market in Poland has been largely influenced by political transformations. Economic transformations, especially the emergence of the private sector, have significantly affected the structure and level of employment. The dynamic development of the private sector after 1989 was accompanied by a decrease in the level of employment in the public sector. It is true that the private sector has absorbed former employees of the public sector, but not all. Unemployment to a greater extent has affected women. It was mainly due to the fact that they had trouble finding work, in particular, adequate to their education level [7].

Labour deactivation of women stemmed from the fact that the state withdrew from the obligation to care for children and the elderly. Lack of funds to develop the institutional network of care forced women to stay at home. Moreover, the professional situation of women in the labour market was influenced by such factors as lack of social infrastructure and "discriminating privileges" in employment laws and pensions. Maternity leave, early retirement age, etc. – all these factors have considerably weakened women's positions in the labour market.

In recent years, the situation with female employment in Poland has been gradually changing. It is closely related to the shifts in the modern labour market. Work exerts a significant impact on people's status in the social structure, and its role in today's society is constantly growing. Oftentimes job is the main tool of self-realization. Unfortunately, unlike men, women still face many additional barriers on their way to professional success. The existing obstacles are discussed in detail later in this paper.

Therefore, the objective of the article is to examine the situation of women in the Polish labour market. The paper is structured as follows. First, some basic statistics is provided to describe the current state of things in the sphere of women employment in Poland. Second, the author analyzes the factors that influence women's professional life. Third, the system of gender quotas is reviewed, which was introduced to remedy the situation of women in the labour market.

THE CURRENT SITUATION OF WOMEN IN THE POLISH LABOUR MARKET

Poland is now evolving into a knowledge-based economy. The traditional sectors of economy are giving way to services and advanced technologies. This requires an upgrading of professional qualifications, which is quite difficult to fulfil, especially for women with small children due to lack of time or a problem with providing them with care. The abovementioned changes are accompanied by a growing flexibility of the labour market. Forms of employment, such as part-time work, self-employment and flexible working time are becoming more widespread these days[1].

The situation in the field of female employment is gradually changing. It is closely related to the new requirements in the global labour market. An opportunity to work flexible schedules or teleworking is particularly important for women, who are traditionally more oriented towards family, upbringing and care. Flexible forms of employment make it easier for parents to combine childcare and work. For example, they are free to adjust schedules in such a way as to drive their children to kindergarten at any convenient time and have an opportunity to work out these hours later. However, even the availability of such advantages of flexible working arrangements is not sufficient.

Changes are taking place within the Polish society as well. Until recently, the traditional family model was dominant in the country. According to this model, women exercise the functions of care and housekeeping, and men provide financial support for their families. Nevertheless, this model is gradually losing its impor-

[1] Gender and Economic Opportunities in Poland: whether women lost their transformation? Report of the World Bank. March 15, 2004. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTPOLAND/Resources/Gender_report_pl.pdf.

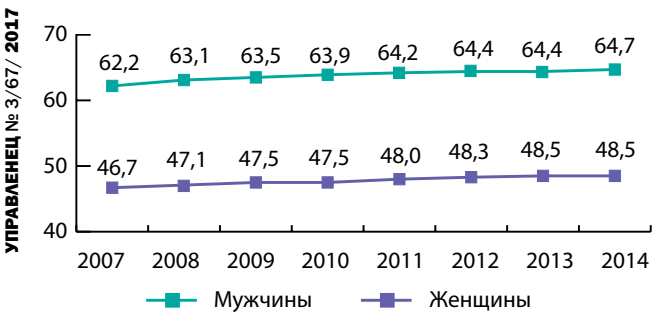

Рис. 1. Экономическая активность мужского и женского населения Польши на рынке труда (IV квартал соответствующего года)

Источник: Главное статистическое управление Польши (GUS – Glowny Urzad Statystyczny).

Рис. 2. Уровень безработицы среди мужского и женского населения Польши (IV квартал соответствующего года), %

Источник: Главное статистическое управление Польши (GUS – Glowny Urzad Statystyczny).

но более ориентированы на вопросы семьи, воспитания и ухода. Благодаря гибкой форме занятости значительно проще совмещать профессиональную деятельность и уход за ребенком. Например, родители имеют возможность организовать свой рабочий день таким образом, чтобы свободно отвозить и забирать ребенка из детского сада, а также при необходимости переносить и отрабатывать рабочие часы в другое, более удобное время. Однако даже такой широкий спектр преимуществ гибкого рабочего графика не способен полностью исправить ситуацию.

Одновременно с трансформацией рынка труда меняется и социальное устройство Польши. Еще недавно доминирующая в стране традиционная модель семьи (в соответствии с которой на женщину возлагались функции хранительницы домашнего очага, а на мужчину – финансовое содержание семьи) постепенно теряет свою актуальность, и на ее место приходит модель партнерских отношений. Среди прочих изменений можем также отметить появление альтернативных вариантов семейного устройства. Так, за последнее время общество заметно пересмотрело свои взгляды на совместное и раздельное проживание партнеров. По данным агентства маркетинговых исследований «TNS Польша», более половины поляков (51%) с пониманием относятся к такой форме отношений, как сожительство. С увеличением числа работающих женщин, а также растущим уровнем образования поляков, главным образом среди женского населения, рынок труда в стране наполняется кадрами следующего поколения, придерживающегося более прогрессивного мировоззрения. На рис. 1 представлена экономическая активность населения Польши в зависимости от пола.

Как можно видеть из рис. 1, уровень экономической активности мужчин на рынке труда превышает уровень активности женщин. Начиная с 2007 г. показатели для обоих полов выросли незначительно: для женщин – с 46,7 до 48,5%, для мужчин – с 62,2 до 64,7%. С другой стороны, обратившись к рис. 2, наглядно отображающему уровни женской и мужской безработицы, мы можем заметить, что доля безработных среди женщин была выше, чем среди мужчин (8,7 и 7,6% соответственно).

Как следует из таблицы, доля женщин, занятых в государственном секторе (64,4%), значительно больше, чем в частном (41,0%). Что касается уровня заработной платы, то у мужчин он выше вне зависимости от сектора, в котором они работают.

Несмотря на то что карьерный рост мужчин и женщин в Польше имеет много общего, первые обычно занимают более высокие должности и получают большую заработную плату. Это объясняется тем, что в обществе еще сильны стереотипы, ассоциирующие власть с мужественностью. Тем не менее научные исследования доказывают, что как мужчины, так и женщины, занимающие руководящие должности, успешно справляются со своими обязанностями. Таким образом, представление о власти как атрибуте, приписываемом исключительно мужчинам, не более чем стереотип.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЖЕНЩИН В ПОЛЬШЕ

Профессиональное развитие женщин предопределяется многочисленными барьерами и стереотипами, тормозящими их продвижение по карьерной лестнице. Эти препятствия влияют на различные сферы жизни (ментальную, индивидуальную и институциональную) и касаются как самих женщин, так и других участников рынка труда, включая государство, работодателей и сослуживцев. Данные факторы можно разделить на две категории – внешние и внутренние.

Корень ментальных барьеров лежит в традиционном понимании роли

Отношение доли мужчин и женщин к общему показателю по выбранной категории в государственном и частном секторе, %

Государственный сектор (100,0)		Категория	Частный сектор (100,0)	
Мужчины	Женщины		Мужчины	Женщины
35,6	64,4	Занятость	59,0	41,0
113,9	92,3	Среднемесячная валовая заработная плата	108,9	87,3
107,9	95,2	Средняя почасовая валовая оплата труда	108,2	88,0
109,1	95,8	Медианный валовый доход	109,5	87,9

Источник: [14].

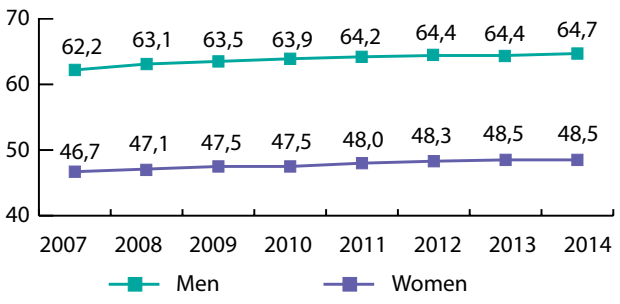

Fig. 1. Activity rate of women and men in the labour market (IV quarter of the corresponding year)

Source: GUS, Main Statistical Office in Poland.

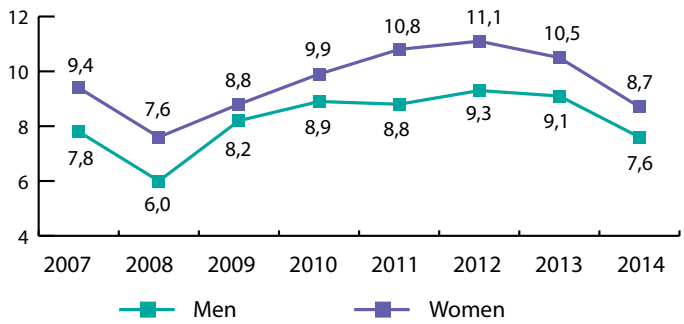

Fig. 2. Unemployment rate of women and men (IV quarter of the corresponding year), %

Source: GUS, Main Statistical Office in Poland.

tance in favour of a partnership model. Among other changes we can name the emergence of alternative family models: cohabitation or living alone are common now and, most importantly, more socially acceptable. According to TNS Poland, more than half of Poles (51%) expressed their acceptance of cohabitation. With an increasing number of working women and a rising level of education among Poles (mostly women), the labour market is being filled with members of the next generation, representing different worldviews. Figure 1 demonstrates the activity rate of women and men.

Figure 1 shows that activity rate of men is obviously higher than that of women. Starting from 2007, the figures have slightly increased – from 46,7 to 48,5 for women (this is a minor growth), and for men – from 62,2, to 64,7. On the other hand, Figure 2 presents unemployment rate of women and men. Female unemployment rate (8,7%) is still higher compared to male unemployment (7,6%).

According to Table, more women are employed in the public sector than in the private one (64,4% and 41,0% respectively). Men generally earn more and the sector does not play a role.

Although career paths of women and men in Poland are similar, men usually reach higher positions and earn more. Stereotypes associating power with masculinity are still prevalent. However, research studies prove that both sexes in leadership positions cope well with their duties. Power as an attribute ascribed only to men is, therefore, a myth.

FACTORS DETERMINING WOMEN'S SITUATION IN POLAND

Women's path to professional success is predetermined by numerous barriers and stereotypes that hinder equal opportunities and career advancement. Such barriers affect different spheres of life (mental, individual and institutional) and relate to women, as well as other participants of the labour market – the state, employers and co-workers. These factors can be divided into internal and external.

Mental barriers stem from the traditional approach to the roles of women and men in a family. After giving birth, the mother has to temporarily leave work and take care of the child. The father takes responsibility for maintenance of the family. This traditional approach to masculinity and femininity is reflected in professional decisions of women. Some of them after maternity leave decide to stay at home. But when these women return to work, they often decide to put a child into nursery or, if they can afford it, hire a babysitter. In recent years, however, the family model has undergone significant changes. There evolves a new partnership model, in which both parents share not only duties and responsibilities for the upbringing of children, but also the responsibility for the financial situation of the family. According to the survey, the majority of Poles are in favour of partnership in a family (48%); every fourth respondent supports the mixed model (27%)[1]. However, the findings of the study conducted in 2011 demonstrate that 64% of Poles believe that mothers with children under 3 years should stay at home. Both women and men were among the supporters of this position. 23% of respondents opposed this view[2].

Therefore, we assume that there are two types of family: traditional and liberal, and both of them have their supporters and opponents. Situation changes, when it comes to preferences to their own families. If there are children of preschool age in a family, declarations of support for the partnership model are ahead of practice.

From the viewpoint of professional advancement of women, it is very important to actively support and encourage men to participate in children's education. Promoting the new family model by show-

[1] Potrzeby prokreacyjne oraz preferowany i realizowany model rodziny / CBOS. Warszawa, 2012.

[2] Żona? Niech siedzi w domu i wspiera męża. URL: http://wyborcza.pl/1,76842,11928113,Zona__Niech_siedzi_w_domu_i_wspiera_meza.html?disableRedirects=true.

The relationship of men and women to the total value of ownership in a given sector, %

Public sector (100,0)		Chosen categories	Private sector (100,0)	
Men	Women		Men	Women
35,6	64,4	Employment	59,0	41,0
113,9	92,3	Average monthly gross wage	108,9	87,3
107,9	95,2	Average hourly gross wage	108,2	88,0
109,1	95,8	Median monthly gross wage	109,5	87,9

Source: [14].

женщины и мужчины в рамках семьи. После рождения ребенка главенствующую роль в уходе за ним берет на себя именно мать, что вынуждает ее временно оставить работу, а вопросы финансового содержания семьи всецело ложатся на мужчину. Данный общепринятый подход к осмыслению мужских и женских ценностей имеет свои последствия для профессиональной деятельности женщин. Некоторые из них после окончания отпуска по уходу за ребенком решают остаться дома. Когда же они возвращаются к трудовой деятельности, то зачастую определяют ребенка в детский сад или, если имеется финансовая возможность, нанимают няню. Однако в последние годы в семейной модели наблюдаются заметные изменения. Постепенно формируется новая – партнерская – модель, в которой родители равномерно распределяют между собой не только обязанности по воспитанию детей, но и ответственность за финансовое положение семьи. Согласно опросам, большинство поляков выступают в поддержку партнерских семейных отношений: 48% опрошенных являются сторонниками этой модели, в то время как каждый четвертый респондент (27%) поддерживает смешанную модель[1]. Тем не менее результаты исследования, проведенного в 2011 г., показывают, что 64% польских граждан считают, что матери с детьми младше 3 лет должны оставаться дома. Среди сторонников такой позиции были как мужчины, так и женщины. Против выступили только 23% опрошенных, остальные с ответом не определились[2].

Таким образом, можно выделить два типа семейной организации – традиционный и либеральный. Каждый из них имеет как своих сторонников, так и противников. Как бы то ни было, предпочтения диаметрально меняются, когда дело касается внутреннего устройства собственной жизни. На практике переход к партнерской модели в семьях с детьми дошкольного возраста остается лишь декларацией.

С позиции профессиональной устроенности женщин чрезвычайно важно всеми способами поощрять и стимулировать активное участие мужчин в воспитании детей. Повсеместная пропаганда новой модели семьи, в том числе путем демонстрации примеров для подражания (известных личностей и их семей, живущих по принципам партнерской модели), способна существенно ослабить неприятие в обществе или даже привести к полному усвоению новой формы семейной организации.

Стереотипные роли во многом являют собой результат процесса социализации. С малолетства детям прививаются традиционные мужские и женские ценности. В школе социальные нормы закладываются через обучающую литературу и существующие учебные планы, построенные в соответствии с историческим образом мужчин и женщин в обществе [2]. В дальнейшем это сказывается на выборе профессионального пути. Как результат, мы получаем профессии, считающиеся исключительно женскими, к которым в первую очередь относятся низкооплачиваемые и недооцененные обществом специальности.

Ярким примером трансформации мышления может служить программа «Девушки в технических университетах», направленная на предотвращение негативных последствий гендерных стереотипов на рынке труда. Программа осуществляется по инициативе и под патронатом Министерства науки и высшего образования Польши и призвана оказать содействие девушкам с математическими способностями при поступлении в технические вузы. Согласно отчету, опубликованному организаторами в 2012 г., с момента введения программы в 2007 г. численность студенток, обучающихся по техническим специальностям, значительно выросла, что сопровождалось одновременным снижением доли студентов мужского пола[3].

Гендерные стереотипы также ощутимо сказываются на конкуренции на рынке труда. Именно там ментальные барьеры и институциональный подход переплетаются наиболее тесно. Польским законодательством созданы благоприятные условия для молодых матерей, однако это отражается на общем восприятии женщин работодателями. Продолжительность декретного отпуска в Польше составляет 20 недель. Кроме этого, в 2012 и 2013 гг. женщина имела право продлить отпуск по уходу за ребенком еще на четыре недели. Для сравнения: согласно Трудовому кодексу отцам предоставляется лишь две недели отпуска. Работодатели осознают, что вероятность ухода женщины детородного возраста в декрет велика, что непременно повлечет ее временное отсутствие на рабочем месте, и потому при найме и продвижении по службе отдают предпочтение мужчинам. Сотрудники-мужчины воспринимаются работодателями как универсальная рабочая сила, в то время как женщины относятся к группе повышенного риска [5]. С июня 2013 г. в силу вступили новые правила. Изменения в положениях, касающихся родительских прав, предполагали, среди прочего, продление отпуска по беременности и родам на период до одного года и введение нового вида отпуска – родительского, основной целью которого было равномерное распределение льгот и преимуществ системы отпусков между обоими родителями. К сожалению, данное нововведение не обошлось без разногласий. До тех пор, пока существует серьезная разница в заработной плате (по статистике женщины в Польше зарабатывают меньше мужчин), а также не урегулирован порядок предоставления отпусков, введение родительского декрета только усугубит положение женщин на рынке труда, так как их отсутствие на работе может растянуться на более длительный срок. Единственным возможным способом наладить ситуацию видится предоставление родительского отпуска исключительно отцам, при условии, что он будет действителен в течение определенного времени.

Показательным примером страны, где действующая законодательная система соблюдает права обоих родителей, является Швеция. Продолжительность декретного отпуска в этой стране составляет 480 дней, которые делятся поровну между отцом и матерью. На то, чтобы их использовать, дается 8 лет, при этом за каждым закрепляется по 60 дней отпуска (если их не использовать, они аннулируются). Оставшееся время распределяется родителями по собственному усмотрению. Поскольку и отец, и мать с одинаковой степенью вероятности могут уйти в продолжительный отпуск, пол соискателя при устройстве на работу не играет особой роли. Подобные решения существенно повлияли на рынок труда Швеции с точки зрения равенства возможностей для мужчин и женщин. Об этом свидетельствует традиционно высокое место Швеции в рейтинге стран, публикуемом во Всемирном докладе о равноправии полов (The Global Gender Gap Report). В 2006 и 2007 гг. страна была лидером рейтинга, а начиная с 2009 г. не опускалась ниже четвертой строчки. Ежегодный доклад

[1] Potrzeby prokreacyjne oraz preferowany i realizowany model rodziny / CBOS. Warszawa, 2012.

[2] Żona? Niech siedzi w domu i wspiera męża. URL: http://wyborcza.pl/1,76842,11928113,Zona__Niech_siedzi_w_domu_i_wspiera_meza.html?disableRedirects=true.

[3] Girls as Engineers! & Girls go Science! Campaigns. URL: www.dziewczynynapolitechniki.pl.

ing positive examples (e.g. public persons, who apply the principles of partnership in practice) can significantly diminish reluctance and even lead to total acceptance of the model in today's society.

Stereotypical roles are largely the result of the socialization process. Parents inculcate certain patterns of masculinity and femininity in their children from an early age. This process is continued in the school. Social norms are studied through the existing textbooks and curricula designed in accordance with the traditional image of women and men in society [2]. Subsequently, it affects the choice of the career path. As a result, we have to deal with the phenomenon of feminization of certain professions, typically those less valued and less well-paid.

A good example of a shift in thinking and an attempt to prevent negative effects of gender stereotyping in the labour market is the program "Girls to Technical Universities". This is an initiative under the patronage of the Ministry of Science and Higher Education of Poland, which encourages young women with mathematical skills to study at technical universities. A report published by the organizers in 2012 indicates that since the introduction of the program in 2007 the number of young women studying in technical fields increased considerably with a parallel decrease in the number of male students[1].

Gender stereotypes significantly affect competition in the labour market. Here mental barriers intertwine with the institutional approach. Polish legislation provides favourable conditions for mothers, but this affects the overall perception of women by employers. After giving birth, women are entitled to maternity leave of 20 weeks. In 2012 and 2013, they were also able to take additional maternity leave of four weeks. For comparison, the Labour Code provides only two-week vacation for fathers. Employers are aware that there is a high probability that women of childbearing age can take maternity leave after childbirth and for some time they will have a break in employment. Therefore, when planning promotion, they prefer hiring men over women. Men are perceived by employers as universal employees, while women – as employees of increased risk [5]. From June 2013, a new regulation came into force. The changes in the regulations on parental rights assumed, among other things, extension of maternity leave up to one year and the introduction of parental leave, which was introduced to make it easier for parents to share privileges. However, it raised some concerns. As long as there is a wage gap (women in Poland statistically earn less than men) and arbitrariness in decisions about which of the parents takes the leave, its introduction can further deepen discrimination against women in the labour market since they will be absent at work even longer. The situation can improve in case if parental leave is assigned to fathers only, provided that the leave is not lost.

The prime example of a nation where the current legislation equally treats both parents is Sweden. Parental leave in this country includes 480 days. It can be used within eight years. During this period, two months are reserved only for the mother, and two months – only for the father, the unused annual leave for each parent is lost. The remaining months of parental leave are to be shared between both parents according to their discretion. The probability of going on a long vacation for both parents is similar, so the gender of an applicant does not play a role. Such solutions significantly influenced the Swedish labour market in terms of providing equal opportunities for women and men. This is evidenced by traditionally high positions of Sweden in the Global Gender Gap Report. In 2006 and 2007, the country was the leader of the ranking, and since 2009 it has placed in the top four. The ranking was first published in 2006 by the World Economic Forum, which aims to determine how country resources and opportunities are distributed between men and women using economic, educational, health-based and political indicators.

In 2012, among more than 130 countries Poland recorded the 53rd place (11 lines down from the 42nd position a year earlier). The worst result was registered in 2007, when the country occupied the 60th place. In 2016, Poland demonstrated the best position (38th place), which proves the positive trends in the country[2].

Analyzing the availability of nurseries and kindergartens in Poland, we should underline that until recently the situation in this sphere has been tense. The first improvements were noticed in 2011. The law on the care after children under the age of three widened the range of childcare opportunities, such as guardian living, small clubs for children, etc. Ensuring a sufficient number of places in nurseries and kindergartens and other institutions has a significant impact on the position of women in the labour market. This enables them to return to work after childbirth easier and quicker.

We should also discuss such an extremely important issue as internal barriers. Gender stereotypes have a negative effect not only on women's professional success, but also on their self-confidence causing insecurities, excessive concern about what others think, etc.[3]

The negative attitude towards women is particularly evident when negotiating wages and job promotions. The widespread limitations are a lack of assertiveness, aggressiveness or courage. Moreover, some women experience difficulties when returning to work after a long period of absence. This problem is particularly true for women with a low level of education. It is partially explained by the loss of professional qualifications or restrictions on access to continuing education. Long-term unemployment often results in withdrawal from the labour market [10].

There is a group of the so-called external barriers resulting from negative attitudes towards the functioning of women in professional circles and from rules that discriminate against women and are explained by male solidarity. This is evidenced by a relatively small number of women in senior positions, taking into account that in Poland women are usually better educated and statistically outnumber men. In addition, the standards used for assessing performance of men and women are of great importance. The shortcomings of men are treated with understanding, while women have to work harder, withstand added pressure and are more severely assessed. Women employed in the business sphere also point out other types of restrictions such as men's habit to discuss business at dinners or in men's clubs, often late at night. Since women do not have an opportunity to always participate in such meetings, their role in making important managerial decisions automatically reduces.

Therefore, the solution to increase the number of women in the labour market in Poland can be proposed by introducing gender quotas. Let us provide some examples of countries applying gender quotas in their practice.

[1] Girls as Engineers! & Girls go Science! Campaigns. URL: www.dziewczynynapolitechniki.pl.

[2] The Global Gender Gap Report 2016. World Economic Forum. URL: www.weforum.org/issues/global-gender-gap.

[3] Płeć a możliwości ekonomiczne w Polsce: czy kobiety straciły na transformacji? URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPOLAND/Resources/Gender_report_pl.pdf.

о равноправии полов публикуется под эгидой Всемирного экономического форума с 2006 г. и ставит своей целью проанализировать ситуацию гендерного равенства в глобальном масштабе с точки зрения равномерности распределения ресурсов и возможностей конкретной страны в четырех сферах: здравоохранении, образовании, экономике и трудоустройстве и политике.

В рейтинге 2012 г. среди более чем 130 стран Польша занимала 53-е место, опустившись на 11 позиций по сравнению с предыдущим годом (42-е место в 2011 г.). Наихудший результат зарегистрирован в 2007 г., когда стране была отдана 60-я строчка рейтинга. Самую высокую оценку (38-е место) Польша получила совсем недавно, в 2016 г., что свидетельствует о выравнивании ситуации[1].

Анализируя обеспеченность семей на территории Польши детскими дошкольными учреждениями, необходимо отметить, что до недавнего времени ситуация в этой области была весьма плачевной. Положительные сдвиги наметились в 2011 г. с принятием закона об уходе за детьми младше 3 лет, который расширил спектр услуг по присмотру за ребенком за счет введения вакансий нянь, создания детских клубов и др. Данные меры значительно облегчили и ускорили возвращение женщин на работу после рождения ребенка, упрочив тем самым их позиции на рынке труда.

Нельзя не упомянуть и такой важный аспект, как внутренние барьеры. Гендерные стереотипы негативно сказываются не только на реализованности женщины и успешности ее карьеры, но также на ее психологическом состоянии, становясь причиной заниженной самооценки, отсутствия уверенности в себе и своих навыках, излишнего беспокойства о мнении окружающих и др.[2]

Предвзятость в отношении женщин особенно заметна при обсуждении заработной платы и продвижении по служебной лестнице. Среди самых частых причин отказа – недостаток настойчивости, агрессивности или хватки. Кроме того, после декретного отпуска некоторые женщины испытывают сложности с адаптацией и медленно входят в рабочий процесс. Особенно это характерно для женщин с низким уровнем образования. Это объясняется ослаблением и утратой некоторых профессиональных навыков или ограниченным доступом к непрерывному образованию. При затянувшемся периоде безработицы такого рода соискатели могут и вовсе остаться «за бортом» [10].

Помимо внутренних, существуют и так называемые внешние барьеры, порождаемые негативным восприятием женщин в профессиональных кругах, а также правилами, дискриминирующими женский труд и объясняемыми мужской солидарностью. Это доказывается тем фактом, что женщины крайне незначительно представлены на высоких постах, при том что зачастую обладают более высоким уровнем образования, а по статистике их численность в Польше превышает численность мужчин. Помимо этого, весьма высока значимость практикуемых стандартов оценки результативности труда. Так, недоработки сотрудников мужского пола воспринимаются с большей степенью толерантности, в то время как сотрудники-женщины вынуждены трудиться усерднее, выдерживать дополнительное давление и более строгую оценку. Среди прочих ограничений женщины называют мужской обычай обсуждать рабочие вопросы в узком кругу за обедом или во время деловых ужинов. Поскольку женщины не имеют возможности присутствовать на такого рода встречах, их роль в принятии важных управленческих решений автоматически снижается.

В связи с данным обстоятельством в Польше был взят курс на увеличение численности женщин на рынке труда, чему в значительной степени способствует введение системы квотирования. Приведем некоторые примеры стран, успешно применяющих квоты в своей практике.

ЖЕНЩИНЫ НА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЯХ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Вопросы гендерного разнообразия среди лиц, работающих по найму, широко обсуждаются как в академических кругах, так и в средствах массовой информации. В рамках данного направления особо острые дискуссии разгораются относительно равенства полов и дискриминации женщин при продвижении по служебной лестнице. В данном случае гендерная представленность сходна с этическим императивом [9; 11]. В то же время женщины привносят свой опыт, знания и навыки, способствующие активному росту результативности и эффективности компании [8; 15]. При этом гендерное разнообразие можно охарактеризовать как ресурсный императив [3; 6]. В обоих случаях исследования в области равенства полов сконцентрированы вокруг одной общей темы – представленность мужчин и женщин на высших должностях.

Несмотря на то что проблема гендерного разнообразия среди топ-менеджмента компаний в последнее время особенно распространена, популярной темой для обсуждений в рамках научных дискуссий она стала лишь недавно. Как правило, подобные исследования сосредоточены на изучении присутствия женщин в составе советов директоров крупных компаний, акции которых торгуются на бирже [1]. Это связано с тем, что корпоративное управление рассматривается как элемент первостепенной важности в процессе принятия стратегических, операционных и финансовых решений, а также при постановке целей и задач фирмы [12]. Самые оживленные дискуссии возникают при обсуждении системы гендерного квотирования.

В 2003 г. Норвегия стала первой страной, установившей гендерную квоту для женщин в советах директоров на уровне не менее 40%. В 2011 г. ее примеру последовала Франция, когда парламентом страны было принято решение, предусматривающее, что к 2016 г. как минимум 40% мест в советах директоров должны принадлежать представительницам «слабого пола». Данное решение касалось крупных компаний с численностью сотрудников более 500 человек и ежегодным оборотом свыше 50 млн евро. Вслед за Норвегией и Францией подобные квоты были установлены в Швеции и Испании – 25 и 40% соответственно. С 1 января 2016 г. вступила в силу квота в Германии, в соответствии с которой руководство крупных фирм должно состоять из женщин не менее чем на 30%[3]. За пределами Европы введение государством гендерных квот достаточно редкое явление, что обусловливает низкую по сравнению с западными странами долю женщин в советах крупных компаний. Например, в Австралии данный показатель составляет 15,6%; Китае – 7,2; Гонконге – 8,9; Японии – 0,4; США – 16,1%. Необходимо отметить, что большинство исследований направлены на анализ гендерного разнообразия исключитель-

[1] The Global Gender Gap Report 2016. World Economic Forum. URL: www.weforum.org/issues/global-gender-gap.

[2] Płeć a możliwości ekonomiczne w Polsce: czy kobiety straciły na transformacji? URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPOLAND/Resources/Gender_report_pl.pdf.

[3] Women in leadership roles – the west finds itself outshone. URL: https://www.ft.com/content/8a5b7c66-4cc7-11e5-b558-8a9722977189?mhq5j=e1.

WOMEN AND TOP ROLES IN BUSINESS AROUND THE WORLD

Though gender diversity in business organizations has become a prominent issue in both academia and the popular press, the issues of equality and discrimination are driving most discussions about the increase in the number of women in top leadership roles. Such issues frame gender diversity as an ethical imperative [9; 11]. At the same time, women are believed to bring their expertise, knowledge and skills that improve the performance and efficiency of their firms [8; 15]. Here, gender diversity is a source imperative [3; 6]. In both cases, research studies on gender diversity appear to coalesce around one common theme: gender diversity in upper echelon positions.

Despite the fact that the problem of gender diversity among top management is quite widespread, it has only recently become a popular topic for scientific discussions. Such research gravitate towards studying women on boards of directors of large, publicly traded firms [1]. This is because corporate governance is seen as critical to these firms' decision-making, particularly strategic, operational and financial decisions, as well as to the setting of policy objectives [12]. The system of gender quotas ignites the most intense debate.

In 2003, Norway was the first country to introduce a gender quota requiring at least 40% of women on company boards. In 2011, the French Parliament imposed a gender quota for corporate boards, which required 40% female directorship by 2016 (for firms with more than 500 employees and annual turnover exceeding 50 million euros). Similarly, Sweden and Spain imposed quotas of 25 and 40% respectively. On January 1, 2016, Germany introduced a 30% quota for female board members in the top listed companies[1]. Outside of Europe, governments do not use gender quotas so often, which may result in lower representation rates. For example, the proportion of women on boards in Australia is 15.6%; China – 7.2; Hong Kong – 8.9; Japan – 0.4; the USA – 16.1%. It is worth noting that most of the studies are aimed at analyzing gender diversity solely on boards of directors, leaving behind the issues of women's presence in other leadership positions.

The study of women CEOs is an exception [4]. In Australia, for example, a recent study on women in leadership positions identified that, in 2012, women CEOs in the ASX500 accounted for approximately 3%[2]. Similarly, in the UK, women CEOs in the FTSE350 stood at 3% in 2013[3]. In the USA, the percentage of women CEOs in the Fortune 500 was 4.2% in 2016 (a slight decrease from 4.8% in 2015)[4]. In Germany, in 2013, firms in the major DAX30 index could not boast a single woman CEO[5]. Generally, the statistics suggests that the percentage of women on boards of directors and in other leadership roles such as CEO is increasing in most countries under study. However, it is obvious that women remain largely underrepresented, particularly in countries without gender quotas.

CONCLUSION

The situation of women in the Polish labour market has been transforming since 1989. Women come into power, the social model of partnership is becoming more common, and men express interest in sharing responsibilities for running a household and helping to bring up children. Moreover, the role of women in top business positions is now a popular topic for discussion in the scientific literature and mass media.

Notably, since women face far greater barriers while reaching top positions, the expectation is that they strive to achieve "exceptional" status. One way to achieve this is by breaking into top roles in highly important industries or regions.

Comparing the situation of women in the labour market in Poland before and after 1989, we can conclude that significant improvements appeared to take place due to the following reasons:

- opportunity to participate in the existing groups or organizations sharing common interests or create new ones;
- access to mass media, the informative and promotional role of which in today's society is very great;
- introduction of flexible electoral quotas requiring at least 35% of women's representation in the European Parliament;
- the country's membership in the European Union, which gives access to additional financing [13].

We believe that in the long term these processes will allow a democratic society to be built, which is opened for changes, friendly to the gender diversity in Poland with the balanced participation of women in the management of the country. The presence of women in decision-making positions in legislation and politics is expected to increase, so introduction of gender quotas should be the next step to move forward.

To sum up, success of socio-economic development of any country, not only Poland, to a large extent depends on the reasonable use of the potential of female labour resources. ■

[1] Women in leadership roles – the west finds itself outshone. URL: https://www.ft.com/content/8a5b7c66-4cc7-11e5-b558-8a9722977189?mhq5j=e1.

[2] Workplace Gender Equality Act 2012. URL: https://www.wgea.gov.au/about-legislation/workplace-gender-equality-act-2012.

[3] Just 3% of FTSE 350 companies have female CEO´s now. URL: http://www.hrreview.co.uk/hr-news/diversity-news/just-3-of-companies-have-female-ceos-now/49078.

[4] The Percentage of Female CEOs in the Fortune 500 Drops to 4%. URL: http://fortune.com/2016/06/06/women-ceos-fortune-500-2016/.

[5] 'Abysmal' that no female CEO among Germany's DAX 30 companies. URL: http://www.marcusevans.com/news/202/abysmal-that-no-female-ceo-among-germany-s-dax-30-companies.

но в советах директоров, оставляя за рамками вопросы женского присутствия на других руководящих постах.

Исключением являются работы, посвященные женщинам на постах генеральных директоров крупнейших компаний [4]. Например, согласно исследованию, проведенному в Австралии в 2012 г., только 3% из пятисот компаний, включенных в индекс ASX 500, находились под управлением гендиректора-женщины[1]. В Великобритании данный показатель для компаний из индекса FTSE 350 в 2013 г. был также равен 3%[2]. Доля руководителей-женщин, стоящих у руля компаний из списка «Fortune 500» (США), в 2016 г.[3] снизилась до 4,2% (с 4,8% в 2015 г.). В то же время в 2013 г. ни в одной из компаний из индекса DAX 30 (Германия) не было гендиректора-женщины[4]. В целом, как показывает статистика, доля женщин в советах директоров и на других высоких постах, таких как генеральный директор компании, растет в большинстве рассматриваемых стран. Однако очевидно, что их численность все еще недостаточна, особенно в государствах, не применяющих гендерные квоты.

[1] Workplace Gender Equality Act 2012. URL: https://www.wgea.gov.au/about-legislation/workplace-gender-equality-act-2012.

[2] Just 3% of FTSE 350 companies have female CEO´s now. URL: http://www.hrreview.co.uk/hr-news/diversity-news/just-3-of-companies-have-female-ceos-now/49078.

[3] The Percentage of Female CEOs in the Fortune 500 Drops to 4%. URL: http://fortune.com/2016/06/06/women-ceos-fortune-500-2016/.

[4] 'Abysmal' that no female CEO among Germany's DAX 30 companies. URL: http://www.marcusevans.com/news/202/abysmal-that-no-female-ceo-among-germany-s-dax-30-companies.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Начиная с 1989 г. ситуация с женской занятостью в Польше претерпела существенные изменения: число представительниц «прекрасного пола» на ключевых позициях компаний неуклонно растет, широкое распространение получает партнерская модель взаимоотношений, мужчины проявляют больший интерес к совместному ведению хозяйства и воспитанию детей. Кроме этого, в средствах массовой информации, а также в научной литературе регулярно освещаются вопросы женского трудоустройства и продвижения по карьерной лестнице.

Поскольку на своем пути к высшим должностям в иерархии компании женщины преодолевают больше препятствий, предполагается, что все их устремления направлены на то, чтобы подчеркнуть свой «исключительный» статус [16]. Один из способов сделать это – пробиться на руководящие посты в значимой отрасли или регионе.

Сравнивая ситуацию на польском рынке труда до и после 1989 г., можно заключить, что наиболее существенные изменения в положении женщин произошли по следующим причинам:

- возможность участия в уже существующих или создания новых групп или организаций, объединенных общими интересами;
- доступ к СМИ, оказывающим серьезное влияние на современное общество;
- введение гибких законодательных квот, в соответствии с которыми при выборах в Европарламент кандидатов-женщин должно быть не менее 35%;
- вхождение страны в состав Европейского союза, что открывает доступ к расширенному финансированию [13].

По нашему мнению, в долгосрочной перспективе данные процессы позволят сформировать демократическое общество, открытое для перемен и способное благожелательно воспринять гендерное разнообразие не только в рамках крупных организаций, но и в составе политической элиты Польши. Будет расти роль женщин при принятии ответственных решений в сфере законодательства и политики, поэтому применение системы гендерного квотирования представляет собой триггер для дальнейших изменений.

Подводя итог, отметим, что уровень социально-экономического развития любой страны в значительной мере зависит от разумного использования потенциала женских трудовых ресурсов. ■

Библиографическая ссылка: Солек-Боровска С. Положение женщин на рынке труда Польши // Управленец. 2017. № 3(67). С. 52–61.

For citation: Solek-Borowska C. Women in the labour market in Poland. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 52–61.

Источники

1. Adams R.B., Funk P. Beyond the glass ceiling: does gender matter? // Management Science. 2012. Vol. 58. No. 2. P. 219–235.
2. Burnetko K., Mateja A. Wszystko o Ewie. Warszawa: Fundacja Batorego, 2011.
3. Burke R.J. Women on corporate boards of directors: a needed resource // Journal of Business Ethics. 1997. Vol. 16. No. 9. P. 909–1015.
4. Cook A., Glass C. Women and top leadership positions: towards an institutional analysis // Gender, Work & Organization. 2014. Vol. 21. No. 1. P. 91–103.
5. Duch-Krzystoszek D., Sarata N. Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa, 2007.
6. Galbreath J. Are there gender-related influences on corporate sustainability? A study of women on boards of directors // Journal of Management & Organization. 2011. Vol. 17. No. 1. P. 17–38.
7. Gawrycka M., Grochal R. Rozmiary i struktury bezrobocia rejestrowanego w Polsce. Żona niech siedzi w domu i wspiera męża // Gazeta Wyborcza. 2012. 13 czerwca.
8. Kallenberg A.L., Keicht K.T. Gender and organizational performance: determinants of small business survival and success // Academy of Management Journal. 1991. Vol . 34. P. 136–161.
9. Kelan E.K. The discursive construction of gender in contemporary management literature // Journal of Business Ethics. 2008. Vol. 81. No. 2. P. 427–445.
10. Kotowska I.E., Sztanderska U., Wójcicka I. Między domem a pracą. Warszawa: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, 2007.
11. McCabe A.C., Ingram R., Datoon M.C. The business of ethics and gender // Journal of Business Ethics. 2006. Vol. 64. No. 2. P. 101–116.
12. Nekhili M., Gatfaoui H. Are demographic attributes and firm characteristics drivers of gender diversity? Investigating women's positions on French boards of directors // Journal of Business Ethics. 2013. Vol. 118. No. 2. P. 227–249.
13. Sawa-Czajka E. Women in Poland: Transition to Democracy and Stereotypes // Research in Political Sociology. 2012. Vol. 20. P. 105–123.
14. Śliwicki M., Ryczowski M. Różnice w wynagodzeniach kobiet i mężczyzn w 2014 roku. Warszawa: GUS, 2016.
15. Torchia M., Calabrò A., Huse M. Women directors on corporate boards: from tokenism to critical mass // Journal of Business Ethics. 2011. Vol. 102. No. 2. P. 299–317.
16. Terjesen S., Sealy R., Singh V. Women directors on corporate boards: A review and research agenda // Corporate Governance: An International Review. 2008. Vol. 17. P. 320–337. URL: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00742.x.

References

1. Adams R.B., Funk P. Beyond the glass ceiling: does gender matter? *Management Science*, 2012, vol. 58, no. 2, pp. 219–235.
2. Burnetko K., Mateja A. *Wszystko o Ewie*. Warszawa: Fundacja Batorego, 2011.
3. Burke R.J. Women on corporate boards of directors: a needed resource. *Journal of Business Ethics*, 1997, vol. 16, no. 9, pp. 909–1015.
4. Cook A., Glass C. Women and top leadership positions: towards an institutional analysis. *Gender, Work & Organization*, 2014, vol. 21, no. 1, pp. 91–103.
5. Duch-Krzystoszek D., Sarata N. *Program Narodów Zjednoczonych ds*. Rozwoju, Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa, 2007.
6. Galbreath J. Are there gender-related influences on corporate sustainability? A study of women on boards of directors. *Journal of Management & Organization*, 2011, vol. 17, no. 1, pp. 17–38.
7. Gawrycka M., Grochal R. Rozmiary i struktury bezrobocia rejestrowanego w Polsce. Żona niech siedzi w domu i wspiera męża. *Gazeta Wyborcza*, 2012, 13 czerwca.
8. Kallenberg A.L., Keicht K.T. Gender and organizational performance: determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 1991, vol . 34, pp. 136–161.
9. Kelan E.K. The discursive construction of gender in contemporary management literature. *Journal of Business Ethics*, 2008, vol. 81, no. 2, pp. 427–445.
10. Kotowska I.E., Sztanderska U., Wójcicka I. *Między domem a pracą*. Warszawa: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, 2007.
11. McCabe A.C., Ingram R., Datoon M.C. The business of ethics and gender. *Journal of Business Ethics*, 2006, vol. 64, no. 2, pp. 101–116.
12. Nekhili M., Gatfaoui H. Are demographic attributes and firm characteristics drivers of gender diversity? Investigating women's positions on French boards of directors. *Journal of Business Ethics*, 2013, vol. 118, no. 2, pp. 227–249.
13. Sawa-Czajka E. Women in Poland: Transition to Democracy and Stereotypes. *Research in Political Sociology*, 2012, vol. 20, pp. 105–123.
14. Śliwicki M., Ryczowski M. *Różnice w wynagodzeniach kobiet i mężczyzn w 2014 roku*. Warszawa: GUS, 2016.
15. Torchia M., Calabrò A., Huse M. Women directors on corporate boards: from tokenism to critical mass. *Journal of Business Ethics*, 2011, vol. 102, no. 2, pp. 299–317.
16. Terjesen S., Sealy R., Singh V. Women directors on corporate boards: A review and research agenda. *Corporate Governance: An International Review*, 2008, vol. 17, pp. 320–337. Available at: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00742.x.

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Фьючерсный договор (контракт): современные особенности обращения

ТАТЬЯННИКОВ Василий Аркадьевич
Кандидат экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков и банковского дела

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-15
E-mail: vat55@mail.ru

Ключевые слова

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
ДОГОВОР
ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ МАРЖА
ВАРИАЦИОННАЯ МАРЖА
КОТИРОВАЛЬНАЯ ЦЕНА
ХЕДЖИРОВАНИЕ

Аннотация

В статье автором переосмыслены теоретические аспекты фьючерсных и форвардных контрактов, а также обобщены и обоснованы современные нюансы их практического обращения на срочном рынке. Упрощенное толкование данных производных финансовых инструментов приводит к смещению акцентов. Исключительно спекулятивные операции с фьючерсами рассматриваются нередко как инвестиционные, что снижает значимость их основной функции – хеджирования от неблагоприятного изменения цен на рынке капиталов.

В статье представлены отличительные особенности фьючерсных и форвардных договоров, проанализирована их роль и технологии обращения на срочном рынке. Отмечены высокие риски при операциях с фьючерсами для большинства начинающих инвесторов. Аргументирована экономическая полезность использования фьючерсов как защитного инструмента в условиях нестабильности финансового рынка. Проанализированы перспективы развития рынка производных финансовых инструментов, доказана необходимость совершенствования их обращения для повышения положительного влияния на экономику страны.

JEL classification

E44, O16, G32

ВВЕДЕНИЕ

Фондовый рынок в России, где обращаются в том числе фьючерсные контракты, затрагивает менее 1% населения[1]. Объективно роль его в рыночной экономике чрезвычайно высока, и цифры должны быть, как минимум, на порядок выше. Не случайно ЦБ РФ как мегарегулятор в основных направлениях развития финансового рынка на 2016–2018 гг. делает акцент на изменении роли финансово-кредитных институтов в сторону более тесной связи их деятельности с экономическими результатами страны.

Основная цель статьи – осмысление и исследование полезности и эффективности применения инструментов страхования рисков в условиях нестабильности мировой экономики. Решая задачи исследования, автор, опираясь на теоретические знания и практические навыки, аргументированно и последовательно старался обосновать точку зрения, что использование современных финансовых инструментов должно приводить к повышению уровня и качества жизни граждан России, сами инструменты (напрямую это относится к инструментам долгового и долевого финансирования) должны содействовать экономическому росту в стране, и только при этих условиях будет развиваться сама финансовая индустрия[2]. Именно так, а не наоборот. Зачем нужно было создавать столько коммерческих банков, инвестиционных компаний, чтобы потом их закрывать. К сожалению, пока финансирование через локальный фондовый рынок ставит Россию на 88-ю позицию в мировом рейтинге. Задача исследования – показать перспективы развития рынка производных финансовых инструментов, предложить варианты купирования накопленных негативных явлений [13].

[1] НАУФОР. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2016 г.

[2] Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг. URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf.

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО СРОЧНОГО РЫНКА

В отличие от акций и облигаций, появление которых обусловлено непосредственными потребностями воспроизводственного процесса, возникновение производных финансовых инструментов, или деривативов, *вызвано необходимостью перераспределения ценовых рисков, и основная их экономическая функция – предоставление экономическим субъектам механизма хеджирования*, т.е. страхования от неблагоприятного изменения цен на рынке капиталов.

Подчеркнем, что акции, облигации и другие эмиссионные ценные бумаги выпускаются в основе своей для улучшения финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, для обеспечения в итоге роста внутреннего валового продукта страны. В этой связи очевидным становится и то, что возникновение производных финансовых инструментов связано с защитой, в первую очередь компаний, корпораций, от негативного изменения цен на рынке базисных активов.

Как правило, производные инструменты относятся к срочным инструментам, в связи с этим нередко используется термин «срочный рынок». Но следует отметить, не все производные финансовые инструменты являются инструментами срочного рынка. Классический пример – депозитарная расписка, никакого отношения не имеющая к срочному рынку, но по своей природе являющаяся производным финансовым инструментом от одноименного актива только потому, что, исходя их технологических особенностей выпуска и обращения, доступна инвестору лишь в таком виде – как ценная бумага иностранного эмитента. Уточняем, депозитарная расписка – инструмент спот (кассового) рынка.

Истоки срочного рынка уходят в XVIII век, наиболее ярким прототипом для него являлась сельскохозяйственная продукция.

Ничего сверхъестественного, неординарного на срочном рынке и рынке производных инструментов не происхо-

UPRAVLENETS/THE MANAGER № 3/67/ 2017

Futures Contracts: Modern Peculiarities of Circulation

Vasily A. TATYANNIKOV
Cand. Sc. (Econ.), Professor of Financial Markets and Banking Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 251-96-15
E-mail: vat55@mail.ru

Keywords

DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS
CONTRACT
INITIAL MARGIN
VARIATION MARGIN
QUOTED PRICE
HEDGING

Abstract

The author rethinks the theoretical aspects of futures and forward contracts, as well as generalizes and justifies the nuances of their circulation in the derivatives market. A simplified interpretation of these derivatives shifts the emphases. Speculative operations with futures are often considered as investment ones, what diminishes the importance of their primary function – to hedge against adverse price changes in the capital market.

The article identifies the distinctive features of futures and forward contracts and analyzes their role and technologies of circulation in the derivatives market. The paper highlights the risks that novice investors bear when carrying out operations with futures contracts and proves economic benefits of their use as a defence mechanism in unstable financial environment. The prospects for derivatives market development are examined. The author demonstrates the need to improve their circulation so that the positive impact on the country's economy was noticeable and effective.

JEL classification

E44, O16, G32

дило в мире до начала 70-х годов XX века. Что же случилось? Какого финансового джина мировая экономика выпустила на свободу?

Монетарная политика, похоронившая Бреттон-Вудскую валютную систему, придала невиданную волатильность валютным рынкам с внедренной системой плавающих курсов валют, что не могло не сказаться и на существенном росте процентных ставок. Именно эти две ключевые причины стали источником большой неопределенности при принятии деловых решений. Эта тенденция продолжается до настоящего времени. «Свободное плавание» для российского рубля началось относительно недавно (ноябрь 2014 г.), но мы реально видим и пожинаем плоды его волатильности. Это факт, и его необходимо признать, это не хорошо и не плохо, это следствие монетарной политики.

С 1972 по 1985 г. в мире появились десятки, сотни крупнейших фьючерсных и опционных бирж или соответствующих подразделений срочного рынка в рамках классических бирж. Недалеко от этих лет стартовал срочный рынок в России (октябрь 1992 г.), когда открылась фьючерсная секция на Московской товарной бирже.

Следует отметить, что, во-первых, в России становление срочного рынка произошло как исключительно *биржевого,* и это является положительным моментом, учитывая его повышенную рискованность.

Во-вторых, вполне объективно, исходя из стадии нашего вхождения, российский срочный рынок оказался *представленным на старте исключительно финансовыми фьючерсными контрактами* на валютные курсы, а точнее, только на одну пару – доллар/рубль. Поводом для этого послужила беспрецедентная девальвация национальной валюты. Как странно ни покажется, но финансовые фьючерсные контракты находятся на самой вершине иерархии активов данных производных финансовых инструментов. На более низких уровнях располагаются совсем другие базисные активы: товарные (металлы, нефть, зерно, сахар, др.), фондовые (акции, процентные ставки на облигации, индексы).

В-третьих, основными участниками отечественного срочного рынка преимущественно выступали и выступают *спекулянты*.

В русле этих направлений и продолжает развиваться срочный рынок в России [2; 14].

В 90-е годы прошлого века закладывалась тенденция, когда инвесторы отказывались от покупок основного капитала вследствие завышенной неопределенности и провоцировали как инвестиционный коллапс, так и технологическую деградацию [17].

Ранее была обозначена основная экономическая функция рынка стандартных контрактов – *хеджирование рисков*. Но для объективности этот круг следует расширить и другими ключевыми функциями, которые выполняет срочный рынок: *ценопрогнозирование, спекулятивная и информационная*.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФЬЮЧЕРСНОГО И ФОРВАРДНОГО ДОГОВОРА

Не прошло и двух десятилетий, как большинство авторов от упрощенной трактовки понятия «фьючерсный контракт», связанной только с тем, что это сделка, которая заключается в настоящее время, а исполняется в будущем, пришли к более точному толкованию, связанному с нюансами его обращения.

Фьючерсный контракт (договор), по В. А. Галанову, стандартный биржевой договор купли-продажи биржевого актива через определенный срок в будущем по цене, установленной сторонами сделки в момент ее заключения [1. С. 27]. Упрощенный подход здесь остается, так как, уточняя сущность фьючерсного договора, автор представленной трактовки считает, что фьючерсный контракт – это стандартный биржевой форвардный

контракт. Но такой подход не отражает сущности фьючерсного договора.

Существует точка зрения, когда фьючерс рассматривается как срочный производный биржевой финансовый инструмент, обязывающий его владельца купить или продать товар по установленной цене в течение определенного времени [8]. В данном случае нюансы его обращения не берутся во внимание. В реальной жизни все гораздо сложнее, и установленная цена «исчезает» на второй день обращения фьючерса, и никто никакой «товар не продает и не покупает в течение определенного времени».

Базисным активом фьючерса может быть очень большой перечень активов (сельскохозяйственные товары, естественные ресурсы (нефть, медь, золото и др.), иностранная валюта, ценные бумаги, процентные ставки, индексы и т.п.). Например, зерновой фьючерс представляется как биржевой производный финансовый инструмент, предусматривающий обязанность продавца или покупателя периодически перечислять денежные суммы в расчетную палату биржи в зависимости от изменения рыночной цены зерна (актива) или наступления обязательства, предполагающего поставку зерна в указанный срок [7]. Такой подход уже учитывает технологические особенности обращения фьючерсного контракта, и это очень важно.

В этом же направлении раскрывает сущность фьючерсного договора сам регулятор – ЦБ РФ. Фьючерсным договором он признает заключаемый на биржевых торгах договор, предусматривающий обязанность каждой из сторон договора периодически уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом[1].

Под наступлением обстоятельства ЦБ РФ понимает обязанность одной стороны договора передать ценные бумаги, валюту или товар, являющиеся базисным активом, в собственность другой стороне или лицу (лицам), в интересах которых был заключен фьючерсный договор, в том числе путем заключения стороной (сторонами) фьючерсного договора и (или) лицом (лицами), в интересах которых был заключен фьючерсный договор, договора купли-продажи ценных бумаг, договора купли-продажи иностранной валюты или договора поставки товара. Речь идет о поставочных фьючерсных договорах.

Автор статьи считает, что именно нюансы обращения необходимо отразить в определении сущности фьючерсного контракта (договора). В этой связи, по мнению автора, ***фьючерсный договор*** – это стандартный биржевой договор на поставку базисного актива или исполнение обязательств расчетным путем в указанный срок по цене, которая устанавливается в момент заключения договора и корректируется вариационной маржой по мере изменения котировальной цены данного контракта.

Технологически фьючерсный договор ежедневно устанавливает для продавца и покупателя новую цену (рыночную цену – котировальную цену текущего торгового дня), в этом его ключевое отличие. Открыв длинную (покупка) или короткую (продажа) позицию, участник торгов становится «заложником» изменения цен на рынке, и если его открытая позиция будет противоречить движению рынка и ее обеспечение (начальная, первоначальная маржа) не будет соответствовать требованиям биржи (клирингового центра), открытая позиция (или часть ее) может быть принудительно закрыта. Об этом следует помнить, когда в целях экономии денежных средств операции совершаются спекулянтами с фьючерсными договорами на максимально возможном маржинальном плече. Особо следует подчеркнуть, если на спот рынке маржинальные сделки требуют платы за пользование денежными ресурсами (ценными бумагами) брокера, то бесплатное и достаточно большое плечо на фьючерсном рынке (по ликвидным акциям 1:7) привлекает всё новых и новых участников, обрекая их за очень непродолжительное время торговли на потерю основной части своих денежных средств.

Подчеркнем, что маржа – общее наименование вида гарантийного обеспечения. Ее величина (размер) может быть связана с изменением текущей рыночной цены базисного актива или цены фьючерсного договора (вариационная маржа) либо зависеть от позиции, которую продавец (покупатель) намерен открыть (начальная, первоначальная маржа).

Величина вариационной маржи определяется методом корректировки по рынку (marking to market), в ходе которой переоценивается позиция по цене, наиболее отражающей конъюнктуру данного дня (котировальная, рыночная цена). Это и есть процедура клиринга. Таким образом, вариационная маржа обеспечивает соответствие размера внесенного обеспечения (начальной маржи) новой стоимости контракта после изменения цен.

Вариационная маржа может быть как положительной, так и отрицательной. Положительная маржа вносится продавцом в пользу покупателя и списывается со счета продавца, отрицательная – вносится в пользу продавца и списывается со счета покупателя.

Итак, вариационная маржа в конечном итоге является составной частью системы гарантий, применяемой биржей (клиринговым центром, расчетной палатой) для обеспечения исполнения всеми участниками торгов своих обязательств.

В качестве процедуры клиринга клиринговый центр (расчетная палата) ежедневно заменяет каждый существующий фьючерсный контракт на новый, цена покупки которого равна котировальной (котировочной) цене текущего дня [15. С. 697].

Начальная маржа выполняет функцию гарантии исполнения обязательств по открытым позициям. Размер первоначальной маржи устанавливается в России биржей для каждого вида фьючерсного контракта в виде фиксированной денежной суммы. В пересчете на процентное соотношение обязательств по открытой позиции составляет по акциям 14% и выше[2]. За последние два года уровень начальной маржи вырос исходя из повышенной волатильности финансового рынка и его сегментов.

Размер первоначальной маржи может измениться (быть повышенным), если существенно изменятся котировки данного вида фьючерсного контракта и превысят ранее установленное обеспечение. В данном случае биржа вводит так называемую дополнительную маржу (увеличивает обеспечение для открытых позиций в виде повышенной начальной маржи). В качестве примера можно привести события, связанные с длительным отсутствием торгов на бирже. Не случайно ПАО «Московская биржа» открывает торговые сессии в новогодние каникулы, чтобы сократить число неторговых дней. Также поводом для принятия решения о дополнительной начальной марже могут быть другие экстренные случаи (форс-мажор), приводящие к резким изменениям цен на рынке.

Обеспечить выполнение всех маржинальных условий при торговле фьючерс-

[1] О видах производных финансовых инструментов: указание ЦБ РФ от 16 февраля 2015 г.

[2] Официальный сайт ПАО «Московская биржа». URL: https://moex.com/.

ными договорами может только биржа (правильнее говорить – клиринговая организация, применяется также термин «расчетная палата»), поэтому фьючерс является исключительно стандартным биржевым договором. С технической точки зрения в ходе совершения операций с фьючерсами стороны заключают договор не между собой, а каждый из них с клиринговой организацией (расчетной палатой) [15. С. 695]. Только в таком случае можно гарантировать исполнение требований и обязательств сторон.

Если снять все маржинальные условия обращения фьючерса, то он сразу «превратится» во внебиржевой инструмент и будет всего лишь форвардным договором, у которого есть день заключения и день исполнения [9]. Риски по такому договору ложатся на персональных его участников – на продавца и на покупателя. Гарантии исполнения такого договора нет, здесь всё зависит исключительно от продавца и покупателя, поэтому форвардные контракты связаны с большими кредитными рисками.

Фьючерсный договор может быть расчетным (их подавляющее большинство – более 95%) и поставочным. Фьючерсный договор *не является сделкой купли-продажи актива* или, в частности, с ценными бумагами [5] – это всего лишь открытая позиция (длинная или короткая). Никаких контрагентов как в сделке купли-продажи здесь нет, стороной для продавца и покупателя является клиринговый центр. Более того, сам факт подавляющего большинства открытых позиций, заканчивающихся расчетным путем удовлетворения требований и обязательств, говорит, что сделок купли-продажи актива в ходе обращения фьючерсного контракта нет [4].

Только у поставочного фьючерсного договора наступает момент, когда клиринговый центр методом случайной выборки контрагентов может назначить продавца и покупателя базисного актива и перевести фьючерсный договор в исполнение путем заключения сделки купли-продажи актива (например, по акциям) на основном, уже кассовом (спот) рынке – ПАО «Московская биржа». Но это будет уже не обращение фьючерсного договора, а обычная кассовая сделка.

Следует устранить еще одно противоречие. Может ли фьючерсный контракт рассматриваться как объект для инвестирования? Поскольку ранее было доказано, что фьючерсный договор не является сделкой купли-продажи базисного актива, то, безусловно, касательно обращения самого фьючерса не может быть никакого инвестирования. Инвестирование связано с совершением сделки купли-продажи конкретного актива, поэтому приобретение поставочных контрактов не противоречит принципам инвестирования, но сам процесс инвестирования выходит за пределы обращения фьючерсного договора.

Форвардные контракты тоже востребованы экономикой, их основная функция – хеджирование рисков [12]. Можно согласиться, что форвардный контракт – исходный контракт для создания… фьючерсного контракта [1. С. 28]. Отдельные авторы не делают различий между фьючерсом и форвардом, кроме отнесения второго к внебиржевому рынку (см., например: [8]).

Будет справедливо отнести форвардный контракт к простейшим инструментам срочного рынка, согласно которому одна из сторон обязуется в установленный будущий день поставить, а другая – оплатить определенное количество товара или финансового актива по заранее оговоренной цене. При таком подходе можно утверждать, что это классическая сделка купли-продажи актива. От сделки с немедленной поставкой и оплатой (кассовой, спот) форвард отличается только одной характеристикой – отсроченностью даты исполнения, именно поэтому форвардный договор относится к срочным сделкам [6].

Таким образом, ***форвардный договор*** – это сделка купли-продажи актива по цене, установленной в настоящем, с исполнением в будущем. Нередко точно такое же определение дается в отношении фьючерсного договора (фьючерса) – двухсторонний договор купли-продажи биржевого товара [11], на самом деле у фьючерсного контракта всё гораздо сложнее (нюансы его обращения проанализированы выше).

Форвардный контракт – это срочная сделка, в которой покупатель и продавец (только они) договариваются о поставке актива определенного качества и в определенном количестве на определенную будущую дату. Обязанность одной стороны договора – передать ценные бумаги, валюту или другой актив, являющийся базисным, в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны – принять и оплатить такой базисный актив. Как правило, в форвардном договоре отсутствует обязанность сторон или стороны договора уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом. При внебиржевом стандартном форвардном контракте риски несут сами участники срочной сделки, и только в момент ее исполнения виден финансовый результат. Теоретически можно унифицировать форвардный контракт, приблизив его по сущности к фьючерсу, внедрив маржинальные условия и передав контроль над ними третьему лицу. Но это будет уже не форвардный контракт. Следует отметить, что ЦБ РФ рассматривает не только поставочные форвардные договоры, он не исключает и возможность обращения расчетных форвардов. ЦБ РФ и другие центральные банки стран озабочены развитием системы глобального регулирования. Внедрение новых механизмов сталкивается с определенными трудностями, нестабильность мировой финансовой системы не преодолена, координация действий международных финансовых институтов требует совершенствования [16].

Исходя из вышепроведенного анализа, сведем в таблицу основные сравнительные параметры фьючерсных и форвардных договоров.

Каждый участник торгов фьючерсными договорами выполняет лишь поставленную перед ним цель: хеджирование, спекулирование, арбитражирование. Но никак не инвестирование. Спекулянты стремятся закрыть свои позиции по лучшей цене по сравнению с первоначальной. Хеджеры принимают меры по исключению (снижению) своих рисковых позиций на спотовом рынке путем открытия противоположных на фьючерсном рынке. Наряду с куплей-продажей актива, функция хеджирования также свойственна форвардным договорам как инструментам срочного рынка.

Почему хеджирование не стало нормой? Само по себе хеджирование – это всего лишь желание хеджера сохранить стабильными цены на активы, валютные курсы [3], процентные ставки на определенный отрезок времени, конечная цель – добиться уменьшения риска возможных потерь от неблагоприятного изменения цен вышеперечисленных инструментов.

По экономическому содержанию хеджирование – это способ страхования уже существующей прибыли или ограничения уже угрожающих потерь, а не способ извлечения прибыли. В этом и есть существенное отличие хеджиро-

Сравнительная характеристика форвардных и фьючерсных договоров

Характеристика	Форвард	Фьючерс
1. Условия договора	Определяются контрагентами (продавцом и покупателем) при заключении сделки	Стандартные (отражены в спецификации), определяются биржей
2. Основная цель договора	Купля-продажа актива. Хеджирование	Хеджирование. Спекуляция (игра на разнице цен). Арбитражирование
3. Возможность отказа от договора	До фиксированной даты поставки трудно ликвидировать (закрыть) свою позицию по контракту. Цены индивидуальные	В любой день до даты поставки (расчета) можно ликвидировать (закрыть) свою позицию по контракту. Цены прозрачные и легкодоступные
4. Результаты договора	Выигрыш или потеря определяются в момент поставки актива	Ежедневный перерасчет открытой позиции (вариационная маржа)
5. Обеспечение договора	Заключение договора не требует дополнительных расходов	Требуется внесение обеспечения для открытия позиции (начальная маржа)
6. Вторичный рынок	Практически отсутствует	Обязательное условие. Для повышения ликвидности вводится институт маркет-мейкеров. Должен быть высоколиквидным
7. Гарантии исполнения	Непосредственные участники сделки купли-продажи актива	Клиринговая организация (биржа)
8. Место заключения договора	Вне биржи (конфиденциально путем прямых переговоров)	Исключительно биржевой рынок
9. Контрагенты (стороны договора)	Сделка заключается между продавцом и покупателем актива	Клиринговая организация выступает третьей стороной договора (обязательный централизованный клиринг)

вания от спекуляции. При неблагоприятном изменении процентных ставок, курсов валют, цен на товарные активы до определенного (заданного хеджером) критического уровня хеджирование станет неизбежным, в противном случае результат будет фатальным. Такой вывод всего лишь подтверждает, что хеджирование – это процесс уменьшения риска возможных потерь, процесс страхования ценового риска при помощи операций с фьючерсными (или опционными) контрактами. Поэтому всегда есть категория «знатоков», которые не страхуют риски, так как они уверены и знают, что будет с процентными ставками, курсами валют, товарными ценностями в будущем. Как вариант, они убеждены, что всё останется неизменным или изменения будут незначительными. К сожалению, точно с такой же вероятностью всё может произойти наоборот, и цена этого вопроса для предпринимателя – закрытие бизнеса [10. С. 105–127]. Нельзя забывать и то, что есть определенная категория участников рынка, которая не применяет инструменты хеджирования по причине отсутствия свободных денежных средств для этих целей.

Наряду с особенностями хеджирования нельзя не заострить внимание на вопросе: действительно ли во всем виноваты спекулянты на рынке производных финансовых инструментов?

В соответствии с теоретическими классическими подходами их действия должны получить положительную оценку только за то, что спекулянты поддерживают ликвидность срочного рынка, берут на себя риски хеждеров. Но на текущий момент спекулянты своими действиями привносят новые риски – они тиражируют и поддерживают повышенную волатильность на финансовых и товарных рынках, что делает их еще более нестабильными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Необходимо сделать главный вывод – сами производные финансовые инструменты не могут быть хорошими или плохими. Вины самих инструментов быть не может, каким бы рискованным ни выглядел фьючерсный договор, его экономическая сущность и роль в выполнении функций срочного рынка неоценимы.

Различий между фьючерсными и форвардными договорами достаточно. Но объединяет их одно – это самые востребованные инструменты хеджирования. Среди всех инструментов срочного рынка ПАО «Московская биржа» 90,8% составляют фьючерсные контракты, а среди фьючерсных контрактов 87,3% это договоры на фондовый индекс ММВБ.

Знание сущности фьючерсных контрактов и владение навыками операций по их обращению поможет выстроить новую экономическую политику многим хозяйствующим субъектам, да и физическим лицам защититься от нежелательных изменений цен на рынке.

Кассовые сделки и операции на срочном рынке с одноименными активами – это две взаимосвязанные и взаимозависимые операции, решающие одну главную задачу – помочь компаниям, корпорациям выйти на рынок долевого и долгового финансирования и при этом снизить ценовые риски финансовых инструментов. ■

Библиографическая ссылка: Татьянников В.А. Фьючерсный договор (контракт): современные особенности обращения // Управленец. 2017. №3(67). С. 62–67.

For citation: Tatyannikov V.A. Futures contracts: modern peculiarities of circulation. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 62–67.

Источники

1. Галанов В.А. Производные финансовые инструменты. М.: ИНФРА-М, 2014.
2. Досиков В.С., Бигдай О.Б., Радов А.Ю. Перспективы развития срочных рынков в России // Вестник СевКавГТИ. 2014. № 16. С. 53–59.
3. Дьячков А.А. Фьючерс как инструмент срочного рынка для хеджирования валютных рисков // Научные записки молодых исследователей. 2016. № 4-5. С. 45–52.
4. Иванова-Паленова Е.В. Исполнение договора путем взаиморасчета // NovaInfo.ru. 2012. № 8. С. 171–172.
5. Иванова-Паленова Е.В. Особенности заключения фьючерсного договора // NovaInfo.ru. 2012. № 8. С. 162–165.
6. Логинов П.Б. Финансово-правовое регулирование форвардных контрактов // Право и экономика. 2008. № 6. С. 66–70.
7. Матвеева Т.А. Зерновые фьючерсы на российском рынке производных финансовых инструментов: проблемы и перспективы развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Оренбург, 2013.
8. Павлова Е.В. Хеджирование рисков лизинговых операций производными финансовыми инструментами: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Йошкар-Ола, 2012.
9. Плотникова О.В. Учет хеджирования денежных потоков по форвардным и фьючерсным операциям // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 45. С. 26–32.
10. Сапожникова Н.Г. Производные финансовые инструменты: признание, оценка и учет. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2014.
11. Селюков В.К. Управление рисками с помощью фьючерсных контрактов // Российское предпринимательство. 2005. № 4. С. 46–49.
12. Скиба М.В. Разница использования фьючерсов и форвардов в хеджировании валютных рисков // Проблемы современной экономики. 2012. № 9. С. 17–21.
13. Фельдман А. Современный экономический кризис и производные финансовые инструменты // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 59–68.
14. Халилов Ф.З. Типы инвесторов на срочном рынке ценных бумаг: опыт Московской биржи // Наука в России. Угрозы и возможности. М., 2015. С. 71–76.
15. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2014.
16. Шелепов А.В. Новые инструменты глобального регулирования в небанковском сегменте финансового сектора мировой экономики // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2011. Т. 6. № 4. С. 40–60.
17. Rozmainsky I.V. Shock therapy as a generator of limits to rationality in the Russian transitional economy in the 1990s // Terra Economicus. 2017. Т. 15. № 1. С. 68–78.

References

1. Galanov V.A. *Proizvodnye finansovye instrumenty* [Derivative financial instruments]. Moscow, INFRA-M Publ., 2014.
2. Dosikov V.S., Bigday O.B., Radov A.Yu. Perspektivy razvitiya srochnykh rynkov v Rossii [Prospects for the development of the derivatives markets in Russia]. *Vestnik SevKavGTI – Bulletin of NCSTU*, 2014, no. 16, pp. 53–59.
3. D'yachkov A.A. F'yuchers kak instrument srochnogo rynka dlya khedzhirovaniya valyutnykh riskov [Futures as an instrument of the derivatives market for hedging currency risks]. *Nauchnye zapiski molodykh issledovateley – Scientific Notes of Young Researchers*, 2016, no. 4-5, pp. 45–52.
4. Ivanova-Palenova Ye.V. Ispolnenie dogovora putem vzaimorascheta [Settling contract through mutual payment]. *NovaInfo.ru*, 2012, no. 8, pp. 171–172.
5. Ivanova-Palenova Ye.V. Osobennosti zaklyucheniya f'yuchersnogo dogovora [Peculiarities of concluding a futures contract]. *NovaInfo.ru*, 2012, no. 8, pp. 162–165.
6. Loginov P.B. Finansovo-pravovoe regulirovanie forvardnykh kontraktov [Financial and legal regulation of forward contracts]. *Pravo i ekonomika – Law and Economics*, 2008, no. 6, pp. 66–70.
7. Matveeva T.A. *Zernovye f'yuchersy na rossiyskom rynke proizvodnykh finansovykh instrumentov: problemy i perspektivy razvitiya: avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Futures for grains in the Russian derivatives market: problems and development prospects: abstract of Cand. econ. sci. diss.]. Orenburg, 2013.
8. Pavlova Ye.V. *Khedzhirovanie riskov lizingovykh operatsiy proizvodnymi finansovymi instrumentami: avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Hedging risks of leasing operations by derivative financial instruments: abstract of Cand. econ. sci. diss.]. Yoshkar-Ola, 2012.
9. Plotnikova O.V. Uchet khedzhirovaniya denezhnykh potokov po forvardnym i f'yuchersnym operatsiyam [Accounting for cash flow hedges for forward and futures transactions]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet – International Accounting*, 2012, no. 45, pp. 26–32.
10. Sapozhnikova N.G. *Proizvodnye finansovye instrumenty: priznanie, otsenka i uchet* [Derivative financial instruments: recognition, assessment and accounting]. Voronezh, VSU Publ., 2014.
11. Selyukov V.K. Upravlenie riskami s pomoshch'yu f'yuchersnykh kontraktov [Risk management through futures contracts]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – The Russian Journal of Entrepreneurship*, 2005, no. 4, pp. 46–49.
12. Skiba M.V. Raznitsa ispol'zovaniya f'yuchersov i forvardov v khedzhirovanii valyutnykh riskov [The difference in the use of futures and forward contracts in hedging currency risks]. *Problemy sovremennoy ekonomiki – Problems of Modern Economics*, 2012, no. 9, pp. 17–21.
13. Fel'dman A. Sovremennyy ekonomicheskiy krizis i proizvodnye finansovye instrumenty [Modern economic crisis and derivative financial instruments]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economy*, 2009, no. 5, pp. 59–68.
14. Khalilov F.Z. Tipy investorov na srochnom rynke tsennykh bumag: opyt Moskovskoy birzhi [Types of investors in the derivatives market: the experience of the Moscow Stock Exchange]. *Nauka v Rossii. Ugrozy i vozmozhnosti* [Science in Russia. Threats and opportunities]. Moscow, 2015. Pp. 71–76.
15. Sharp U., Aleksander G., Beyli Dzh. *Investitsii* [Investments]. Moscow, INFRA-M Publ., 2014.
16. Shelepov A.V. Novye instrumenty global'nogo regulirovaniya v nebankovskom segmente finansovogo sektora mirovoy ekonomiki [New instruments for global regulation in the non-banking segment of the financial sector of the world economy]. *Vestnik mezhdunarodnykh organizatsiy: obrazovanie, nauka, novaya ekonomika – International Organizations Research Journal*, 2011, vol. 6, no. 4, pp. 40–60.
17. Rozmainsky I.V. Shock therapy as a generator of limits to rationality in the Russian transitional economy in the 1990s. *Terra Economicus*, 2017, vol. 15, no. 1, pp. 68–78.

УПРАВЛЕНЕЦ № 3/67/ 2017

Моделирование факторов риска в закупочной логистике промышленного предприятия

КРЫЛАТКОВ Пётр Петрович
Доктор экономических наук, профессор кафедры организации машиностроительного производства

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина
620002, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Тел.: (343) 375-48-05
E-mail: pekryl@mail.ru

КАЛИНИНА Наталья Евгеньевна
Кандидат экономических наук, доцент кафедры организации машиностроительного производства

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина
620002, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Тел.: (343) 375-48-05
E-mail: nkalinina@rambler.ru

Ключевые слова

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ЛОГИСТИКА ЗАКУПОК
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ
РИСК
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РИСКА
ВЫБОР РЕШЕНИЯ

JEL classification

C44, D81

Аннотация

Представлена одна из актуальных проблем в управлении цепями поставок – учет факторов неопределенности и, как следствие, риска в логистике закупок. Отмечена специфика проявления фактора неопределенности для промышленного предприятия. Рассмотрены факторы и структура пространства неопределенности промышленного предприятия. Выделены экономические и неэкономические последствия риска при принятии решений. Обоснована необходимость развития инструментальных средств учета рисков при принятии решений на оперативном уровне управления поставками. Предлагается метод дерева решений заменить табличным представлением результатов решения. Для правильного позиционирования лиц, принимающих решения, выделяются зоны рискованных, умеренных и консервативных вариантов решения. Констатирована явная недостаточность использования моделей, основывающихся на каком-либо одном показателе, оценивающем экономические последствия принимаемых решений.

ВВЕДЕНИЕ

К настоящему времени экономическая наука и практика накопили значительный объем представлений относительно природы риска, его особенностей и методов управления им в различных сферах бизнеса. Необходимо особо отметить работы основоположников и последователей классической теории риска: Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна, Э. Бореля, А. Вальда, У. Шарпа, Г. Марковица [17], Л.А. Заде [4] и др.

Следует, однако, подчеркнуть, что большинство из них раскрывает в основном вопросы управления инвестиционной и биржевой деятельностью. Современные зарубежные авторы: Е. Кулинска [15], Ю. Курудчи [16], Ц.С. Сун [18], а также ряд отечественных авторов: С.Б. Богоявленский [2], Н.П. Тихомиров [13], Р.К. Аюпов [1], Л.Н. Коршунова [6], Б.А. Лагоши [11] и другие исследователи, развивают и адаптируют методы управления рисками применительно к различным сферам рыночной экономики, в том числе производству и логистике.

Неопределенность – одна из основных проблем, изучаемых в настоящее время в SCM [3; 14], в широком смысле – это неполнота и неточность информации об условиях деятельности, случайный характер самой деятельности и связанные с этим затраты и потери. Некоторые авторы не без оснований утверждают, что «на большинстве предприятий отсутствует знание о потенциальных факторах неопределенности». Процессы принятия решений под воздействием указанных факторов неопределенности порождают проявления риска как возможное следствие принятых решений (см., например, [18]).

Одним из важных инструментов управления современным промышленным предприятием являются методы учета неопределенности и риска, включающие вероятностные, статистические и аналитические процедуры, оценивающие влияние риска на результаты производственной и рыночной деятельности предприятия. Вместе с тем приведенный набор инструментов в большей степени применим для оценки риска в первую очередь финансово-кредитных организаций, деятельность которых характеризуется однородностью информационно-ресурсных потоков и повторяемостью операций, что позволяет широко использовать методы статистического анализа.

Риски же промышленного, тем более машиностроительного предприятия намного разнообразнее, поскольку кроме финансовых включают и специфические риски производственной сферы, а также риски, инициируемые взаимодействием предприятия с рыночной средой, прежде всего со сферой закупок и дистрибьюции.

Цель данного исследования – анализ специфики проявления факторов неопределенности для промышленного предприятия. Задачей работы является развитие инструментальных средств учета рисков при принятии решений на оперативном уровне управления поставками для промышленного предприятия.

UPRAVLENETS/THE MANAGER № 3/67/ 2017

Risk Factors Modelling in Procurement Logistics of an Industrial Enterprise

Abstract

The article deals with one of the topical issues in supply chain management, namely uncertainty factors and, consequently, risks in procurement logistics. The specific details of the uncertainty factor's manifestation for industrial enterprises are noted. Factors and the space structure of uncertainty of an industrial enterprise are considered. Economic and non-economic effects of risk in decision-making are highlighted. The paper substantiates the necessity to develop the tools for taking into account risks while making decisions at the operational level of supply chain management. The authors suggest presenting the results in tabular form rather than using the decision tree method. To position the main decision makers correctly, the table identifies areas of risky, moderate and conservative solutions. The research states apparent insufficiency of the use of models based on only one indicator measuring economic consequences of the decisions made.

Pyotr P. KRYLATKOV
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Organization of Machine-Building Production Dept.

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin
620002, RF, Yekaterinburg, Mira St., 19
Phone: (343) 375-48-05
E-mail: pekryl@mail.ru

Natalya Ye. KALININA
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Organization of Machine-Building Production Dept.

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin
620002, RF, Yekaterinburg, Mira St., 19
Phone: (343) 375-48-05
E-mail: nkalinina@rambler.ru

Keywords

INDUSTRIAL ENTERPRISE
PROCUREMENT LOGISTICS
UNCERTAINTY
RISK
ECONOMIC EFFECTS OF RISK
SELECTION OF SOLUTION

JEL classification

C44, D81

АНАЛИЗ СПЕЦИФИКИ РИСКОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Характер проявления рисков в силу специфики функционирования промышленного предприятия характеризуется многими особенностями:

- наличием временного разрыва между производством и потреблением продукта, что усложняет прогнозирование логистической и операционной деятельности;
- значительной длительностью производственных процессов – за это время ситуация на рынке может радикально измениться;
- сложностью и многокомпонентным характером производства, что еще более увеличивает неопределенность многих событий;
- отклонениями от оперативных планов по разным причинам;
- возможными сбоями в поставках и т.п.

Все это не позволяет использовать в полном объеме арсенал методов статистического анализа и является одной из причин недостаточного интереса исследователей и практиков к использованию рискового подхода в задачах управления производственно-логистической деятельностью. В этой связи особое значение приобретает совершенствование адекватных рыночным реалиям и требованиям хозяйственной практики моделей и методов количественной оценки, учета и управления рисками производственной и логистической сфер промышленного предприятия.

Следует отметить и такую важную особенность промышленных предприятий, как наличие разных типов производственно-логистических комплексов в рамках одного предприятия. Например, основное производство предприятия может относиться к одному или двум основным типам:

- поточное, крупносерийное;
- средне- и мелкосерийное;
- позаказное, опытное;
- единичное, уникальное,

что предполагает ориентацию систем планирования, закупок, материально-технического снабжения, управления запасами, готовой продукцией и т.д. именно на такой тип производства.

Вспомогательное производство того же предприятия (инструментальное, ремонтное, энергетическое и транспортное обслуживание) в подавляющем большинстве случаев относится к мелкосерийному, позаказному или даже к единичному. Достаточно очевидно, что эти комплексы требуют иных логистических решений в процессах управления промышленными предприятиями в условиях неопределенности и риска [7; 8; 15].

На рис. 1 представлена структурная модель пространства неопределенности, включающая три основных элемента цепи поставок: поставщик – производитель – потребитель.

Процессы принятия решений в производственно-логистическом комплексе промышленного предприятия проте-

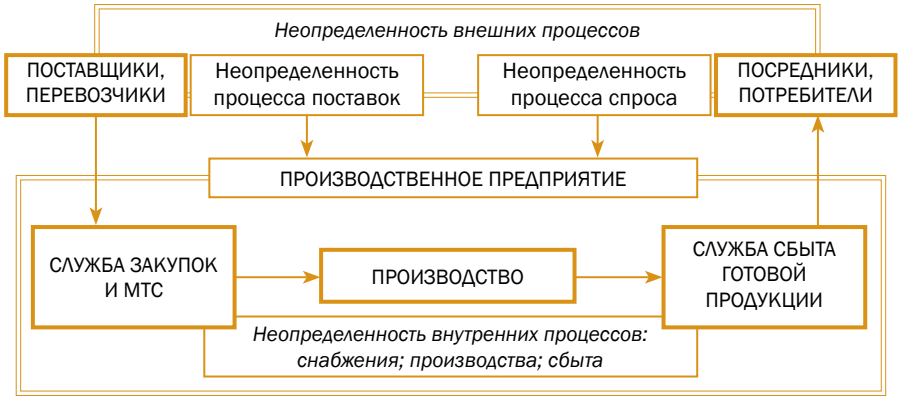

Рис. 1. Структура пространства неопределенности производственного предприятия

кают, как правило, в условиях действия следующих факторов:

- неполноты знания всех параметров, обстоятельств, а также невозможности своевременного учета всего объема доступной информации;
- наличия феномена случайности, т. е. реализации совокупности событий, которые трудно предусмотреть и элиминировать;
- наличия активного противодействия партнеров с противоположными или несовпадающими интересами.

В настоящее время разработаны подходы, методы и модели для максимального снижения неопределенности непосредственно в цепях поставок [5; 12]. К ним относятся:

- включение избыточности в компоненты цепи поставок – дополнительные склады, страховые запасы и запасы производственных мощностей;
- совершенствование информационного обмена для улучшения качества, доступности прогнозов спроса для всех участников цепи поставок;
- создание системы мониторинга, координации и регулирования цепи поставок при возникновении нарушений или отклонений от плана.

Возможность более совершенного учета неопределенности и своевременной коррекции управленческих решений дает внедрение информационных технологий (ERP, CRM, WMS-систем) в цепи поставок. Современные коммуникационные технологии способны обеспечить и ускорить обмен информацией между участниками цепи поставок, способствуя своевременной и эффективной координации их деятельности.

Мониторинг степени неопределенности заключается в своевременном информировании о непредвиденных или трудно предсказуемых отклонениях в элементах цепи поставок. Такая информация позволяет участникам цепи поставок корректировать свои планы и принимать соответствующие меры для возможной компенсации отклонений. Важно понимать, что полностью исключить влияние неопределенности в цепи поставок достаточно трудно, но можно и важно снизить ее последствия до приемлемого уровня.

С точки зрения оценки негативных экономических последствий влияния неопределенности и риска при принятии решений можно выделить следующие:

- экономические затраты, выражающиеся в стоимости процессов, ресурсов и услуг, обеспечивающих производственную и логистическую деятельность;
- экономические потери, выражающиеся в неполучении или получении в меньшем объеме возможной выручки в связи с порчей, устареванием, хищением запасов; неисправимым браком в производстве; выпуском некачественной продукции; выплатой штрафов и пени из-за задержки поставок готовой продукции и т.п.;
- замораживание финансовых средств предприятия в запасах вследствие ошибок прогнозирования и непредсказуемости поведения партнеров по цепи поставок;
- упущенная экономическая выгода, выражающаяся в невозможности получения выручки или ее снижении в связи со сложившимися обстоятельствами, вызванными ошибочной оценкой уровня спроса, недостаточного объема и номенклатуры имеющихся запасов, наличия узких мест на производстве, в складском хозяйстве, каналах дистрибьюции и т.д.

Возможные негативные неэкономические последствия воздействия факторов неопределенности и риска, как, например, потеря имиджа, деловой репутации, снижение интереса, впоследствии также выразятся экономическими потерями, но в оперативном управлении они, скорее всего, могут корректироваться принимаемыми ограничениями, нормами, стандартами обслуживания компании и т.д.

Достаточно очевидно, что на уровне стратегического управления современным промышленным предприятием необходим масштабный анализ совокупности источников неопределенности и риска на всем пространстве деятельности цепи поставок. Не умаляя необходимости разработки стратегии и тактики управления логистическими потоками в условиях риска и неопределенности, авторы вместе с тем полагают, что не меньшую пользу может принести разработка методов оперативного управления рисками в условиях неопределенности.

Более того, авторы убеждены, что только энергичное и масштабное совершенствование внешней логистической инфраструктуры позволит в конечном итоге значительно снизить уровень неопределенности, следовательно и риска, для логистики конкретного предприятия. Можно уверенно сказать, что ни один островок идеального порядка в окружающем хаосе долго не продержится. Разработка мероприятий по снижению риска и неопределенности на тактическом уровне управления предприятием является непростой задачей и также требует серьезных организационных и экономических усилий.

Вместе с тем, говоря об оперативном управлении предприятием в условиях риска и неопределенности, мы не можем не учитывать такой немаловажный субъективный фактор, как различное отношение самих участников процесса принятия решений к степени риска. Имеется в виду общепринятое условное разделение лиц, принимающих решения, на три категории: агрессивных, умеренных и консервативных. Понятно, что это всего лишь принятые в данной области управленческой науки термины, не относящиеся к социальной ориентации лиц, принимающих управленческие решения.

В 30-х годах прошлого столетия представителями неоклассической школы А. Маршаллом, А. Пигу и С. Магнуссеном было выдвинуто предположение, что в условиях неопределенности ожидаемого результата лицо, принимающее решение (ЛПР), оперирует не одним, а двумя критериями выбора наилучшей альтернативы, а именно, величинами математического ожидания размера прибыли и разброса ее значений относи-

тельно среднего уровня (дисперсия или среднеквадратическое отклонение) [9]. Соответственно этой концепции предпринимательского риска ЛПР рекомендуется выбирать среди множества возможных именно ту альтернативу, которая при условии равенства средней величины прибыли обладает меньшей дисперсией.

Выше уже говорилось о неприменимости некоторых статистических инструментов для принятия решений в производственно-логистических комплексах промышленных предприятий. Нам кажется, что в процессах оперативного управления, как материальными потоками, так и производственной деятельностью, вряд ли целесообразно вычисление среднеквадратического отклонения и даже более простого показателя, как, например, размах вариации. Эти показатели репрезентативны только на больших объемах событий, когда проявляются закономерности поведения объектов внешней среды или субъектов, принимающих те или иные решения. Вместе с тем нам представляется вполне целесообразным и допустимым использование экспертных оценок при разработке вариантов решений. Методы экспертного оценивания достаточно отработаны и сравнительно просто реализуемы даже в процессе оперативного управления как одним, так и группой лиц, принимающих решения.

Авторы придерживаются позиции, которая предполагает возможность расчета и использования при принятии решений наиболее релевантных и простых для восприятия показателей, таких как затраты, доходы и убытки от совокупности принятых решений. В оценке предпочтений тех или иных значений затрат, доходов или убытков и проявляется склонность к риску лиц, принимающих решения, т.е. агрессивное, умеренное или консервативное их «поведение».

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Не секрет, что любой отдел материально-технического снабжения промышленного предприятия всегда предпочтет наличие запаса по конкретной товарной позиции «разносу» от заместителя директора или начальника цеха при отсутствии таковой для срочного (или суперсрочного!) выполнения заказа. Причем вполне реальна ситуация, когда «еще вчера» об этом заказе никому, а уж тем более отделу снабжения, «абсолютно ничего» не было известно. Альтернативным вариантом для решения проблемы – избыточные запасы или строгий расчет – может служить только достаточно простой и прозрачный инструментарий оперативного управления материальным потоком.

Авторы предлагают рассмотреть возможность разработки прикладной методики с использования ограниченного числа показателей для оперативного принятия решения на множестве ситуаций, часто складывающихся в реальной обстановке при оценке вариантов закупок материалов и комплектующих изделий в условиях позаказного производства.

В исследованиях проблем оценки риска и неопределенности часто предлагается модель дерева решений, описанная еще классиками менеджмента [10]. Дерево решений – это графическая модель, наглядно представляющая логическую структуру принятия решений. «Ветви» дерева обозначают множество альтернативных решений, которые могут быть приняты, и возможные исходы, возникающие в результате этих решений. Как правило, при создании дерева точки принятия решений обозначаются квадратами, а узлы возникающих неопределенностей – кружками. Для каждого разветвления неопределенности (это будут «ветви», выходящие из кружков) рассчитывается вероятность реализации альтернатив.

Следует, однако, заметить, что в практике оперативного управления такую модель практически не используют. По мнению авторов, немаловажной причиной является сложность ее построения и визуального восприятия, а также тот факт, что принятие решения формируется на сравнительном анализе только одного показателя (затрат или выручки). Это не может служить достаточным обоснованием не то что оптимального, но даже приемлемого с точки зрения недопустимых затрат или потерь решения.

Предлагается заменить график дерева решений таблицей представления результатов оценки вариантов. Такая модель позволит в достаточно традиционной форме представления результатов показать все возможные экономические последствия того или иного решения. Кроме того, в таком формате появляется возможность выделить зоны рискованных, умеренных и консервативных вариантов принятия решений, с тем чтобы ЛПР сознательно позиционировало себя в той или иной группе риска.

Выбор решения исходя из оценки риска лицами, принимающими решения, с учетом их склонности к риску и предпочтений того или иного экономического показателя может быть описан следующими зависимостями.

- *Агрессивный (сверхоптимистичный)* вариант, предполагающий наилучшее развитие событий и отвергающий возможность неблагоприятного стечения обстоятельств:

$$Res = max_i\,(max_j\,П_{ij}), \qquad (1)$$

где Res – экономический результат выбранного решения; $П_{ij}$ – прибыль варианта потребности i, варианта заказа j.

Критерий выбора вполне приемлем при позитивной динамике ненасыщенного рынка, когда явно заметен его рост, а длительность операционного цикла изготовления и продвижения заказа к потребителю вписывается в интервал положительной волны, например сезонного рыночного спроса.

- *Умеренный (оптимистичный)* вариант, предполагающий максимизацию математического ожидания получаемой прибыли:

$$Res = max_j \sum П_{ij} \times p_i\,, \qquad (2)$$

где p_j – вероятность варианта заказа.

Успешность использования такого критерия зависит от надежности прогнозных значений – вектора вероятностей p_i. При этом следует учесть, что математическое ожидание – это среднестатистическое значение, а не однозначная величина при принятии соответствующего решения. Поскольку значения потребности p_i оценены вектором вероятности *(P)*, то и полученные в результате расчетов значения прибыли будут близки к этому распределению.

- *Консервативный* вариант, предполагающий, что ЛПР будет придерживаться осторожной тактики, сводящейся, например, к минимизации максимальной упущенной выгоды:

$$Res = \min_i(\max_j УВ_{ij}), \qquad (3)$$

где $УВ_{ij}$ – величина упущенной выгоды, или к минимизации суммарных затрат и потерь:

$$Res = \min_i \sum СЗП_{ij} \times p_j\,, \qquad (4)$$

где $СЗП_{ij}$ – величина суммарных затрат и потерь.

Применение данных критериев не может привести к однозначному решению и также требует анализа нескольких сопутствующих выбору экономических последствий.

$$Res = \max_j \sum (П_{ij} - СЗП_{ij}) \times p_i. \qquad (5)$$

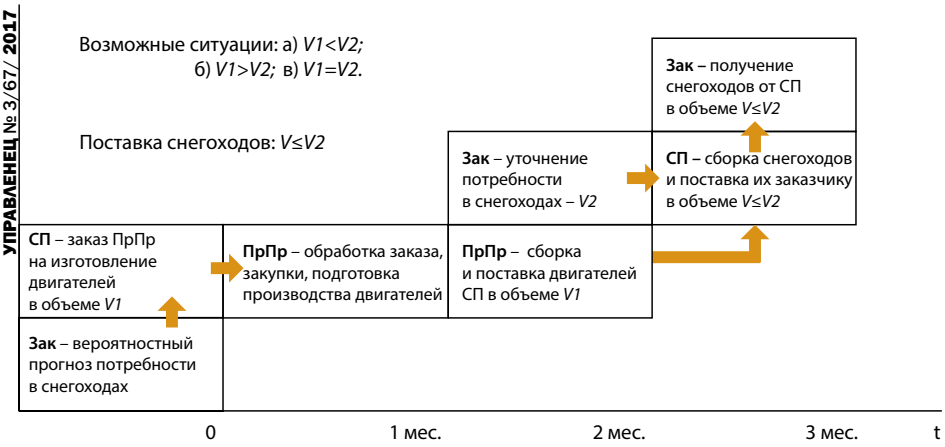

Рис. 2. Структурно-временной график взаимодействия участников цепи поставок

Примечание: Зак – заказчик продукции; СП – сборочное предприятие; ПрПр – предприятие – производитель двигателей.

Критерий можно отнести к умеренному подходу, поскольку максималистские устремления ЛПР в данном случае компенсируются необходимостью учета суммарных затрат и потерь, связанных с тем или иным вариантом принимаемого решения.

Метод проходил апробацию на одном из машиностроительных предприятий Свердловской области по выпуску мобильной спецтехники для МЧС РФ. Предприятие характеризуется позаказным (мелкосерийным) типом производства и занимается сборкой снегоходов из готовых или производимых самим предприятием узлов. Для наглядности логистического процесса был построен структурно-временной график, представленный на рис. 2.

По имеющимся предварительным договоренностям СП с заказчиком поставка *V2* может составлять 40, 30 или 20 изделий, что в начале квартала оценивается заказчиком как вектор экспертных значений вероятностей (p_i). Тогда же уточняется тип двигателя для установки на снегоход (вероятность смены типа двигателя в следующем заказе оценивается 50:50).

СП заказывает изготовление двигателей ПрПр в начале квартала в объеме $40 \geq V1 \geq 20$ штук. Уточненный объем *V2* поступает на СП за 1 месяц до начала следующего квартала. К этому моменту заказанные у производителя двигатели уже поступают на СП и начинается сборка партии изделий $V \leq V2$.

Излишне закупленные СП двигатели хранятся в течение 1 месяца, пока не станет известно, будут ли они использованы в следующем заказе. Дальнейшая судьба этих двигателей решается отделом сбыта по мере возможности их реализации. Средний срок хранения двигателей от решения о невозможности их применения до их реализации – 3 месяца.

Перед отделом снабжения стоит типичная задача принятия решения в условиях неопределенности с риском наступления различных по значению экономических последствий. Результирующие экономические оценки этапов продвижения материального потока по производственно-логистическому циклу формулируются следующим образом:

Прибыль от реализации двигателей рассчитывается по формуле

$$Пр = Крд \times Рдв \times 0{,}15, \qquad (6)$$

где *Крд* – количество реализованных в заказе двигателей; *Рдв* – закупочная стоимость двигателя; 0,15 – норма прибыли, приходящаяся на закупаемый двигатель.

1. Затраты на хранение нереализованных двигателей рассчитываются по формуле

$$\begin{aligned} Зхр &= 0{,}5 \times (Кнд \times 0{,}02 \times Рдв \times 1) + \\ &+ 0{,}5 \times (Кнд \times 0{,}02 \times Рдв \times 3) = \\ &= Кнд \times 0{,}02 \times Рдв \times 2, \end{aligned} \qquad (7)$$

где *Кнд* – количество нереализованных двигателей; 0,02 – затраты на хранение двигателя на складе за месяц хранения – доля от его закупочной стоимости; 0,5 – вероятность смены типа двигателя (или использования того же типа двигателя) в следующем заказе.

2. Возможные потери от смены серии двигателя в следующем заказе рассчитываются по формуле

$$ВПсс = 0{,}5 \times Кнд \times 0{,}1 \times Рдв, \qquad (8)$$

где 0,5 – вероятность смены типа двигателя в следующем заказе; 0,1 – доля транспортных расходов в закупочной цене двигателя.

3. Сумма замороженных средств в нереализованных двигателях:

$$СЗС = Кнд \times Рдв. \qquad (9)$$

4. Величина упущенной выгоды рассчитывается по формуле

$$УВ = Кнс \times Рдв \times 0{,}15, \qquad (10)$$

где *Кнс* – количество недовыпущеннных снегоходов в связи с нехваткой двигателей.

Для удобства анализа вариантов возможных решений исходные данные и результаты промежуточных расчетов предлагается представлять в виде таблицы.

Ниже приводится сравнительный анализ применения рассмотренных критериев.

1. $Res = \max_i(\max_j П_{ij}) = 1\,500$ тыс. р. Такой результат получается в случае, когда $V = V1 = V2 = 40$, что прогнозируется

Исходные данные и результаты расчетов

Величина заказа, шт.	Величина потребности, шт.	Вероятность значения потребности, р	Количество нереализованных двигателей, шт.	Количество недовыпущенных снегоходов, шт.	Ожидаемая прибыль, тыс. р.	Затраты на хранение, тыс. р.	Возможные потери от смены серии, тыс. р.	Суммарные затраты и потери, тыс. р.	Сумма замороженных средств, тыс. р.	Величина упущенной выгоды, тыс. р.	Зона риска
40	40	0,25	0	0	1 500	0	0	0	0	0	Агресс.
30			0	10	1 125	0	0	0	0	375	Умерен.
20			0	20	750	0	0	0	0	750	Консерв.
40	30	0,50	10	0	1 125	–100	–125	– 225	2 500	0	Агресс.
30			0	0	1 125	0	0	0	0	0	Умерен.
20			0	10	750	0	0	0	0	375	Консерв.
40	20	0,25	20	0	750	–200	–250	–450	5 000	0	Агресс.
30			10	0	750	–100	–125	– 225	2 500	0	Умерен.
20			0	0	750	0	0	0	0	0	Консерв.

с вероятностью, равной 0,25. Из представленной таблицы, однако, видно, что такому решению ($V1=40$) с большой вероятностью ($0,5+0,25=0,75$) будет сопутствовать замораживание значительных средств (2 500 тыс. или даже 5 000 тыс. р.) в виде излишне закупленных двигателей, что, конечно, невыгодно для предприятия.

2. $Res=\max_j \sum П_{ij} \times p_i$. В результате вычисления величины математического ожидания значения прибыли получаем:

- $V1=40$: $Res=1\,500\times0,25+1\,125\times0,5+750\times0,25=1\,125$ тыс. р.;
- $V1=30$: $Res=1\,125\times0,25+1\,125\times0,5+750\times0,25=1\,031,25$ тыс. р.;
- $V1=20$: $Res=750\times0,25+750\times0,5+750\times0,25=750$ тыс. р.

Из расчетов следует, что и для данного варианта решения лучший размер заказа $V1=40$ двигателей, но при этом следует учесть, что поскольку значения потребности $V2$ – 40; 30; 20 – оценены вероятностями: 0,25; 0,5; 0,25, то и полученные в результате расчетов значения прибыли будут близки к этому распределению. Учитывая рассуждения предыдущего варианта о замораживании средств и большей вероятности потребности в 30 единиц, логичнее выбрать именно такой вариант.

3. $Res=\max_j \sum (П_{ij}-СЗП_{ij}) \times p_i$. В результате вычисления величины математического ожидания значения разности прибыли и суммарных затрат и потерь получаем:

- $V1=40$: $Res=1\,500\times0,25+(1\,125-225)\times0,5+(750-450)\times0,25=900$ тыс. р.;
- $V1=30$: $Res=1\,125\times0,25+1\,125\times0,5+(750-225)\times0,25=975$ тыс. р.;
- $V1=20$: $Res=750\times0,25+750\times0,5+750\times0,25=750$ тыс. р.

Таким образом, можно констатировать, что использование комбинированного критерия позволяет ЛПР получить результат из области умеренных решений, что лучшим образом учитывает совокупность экономических реалий производственно-логистического пространства данного промышленного предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Приведенные рассуждения и примеры не имеют целью призвать к отказу от использования методов теории игр, которая доказала свою эффективность в целом ряде практических приложений. Вместе с тем авторы иллюстрируют утверждения о специфике, сложности и неоднозначности управления логистикой закупок для современного промышленного предприятия в условиях неопределенности и риска. Из чего делается вывод о необходимости развития инструментальных средств учета рисков при принятии решений на оперативном уровне управления поставками для промышленного предприятия.

Чаще всего именно на лицо, принимающее решение в конкретной ситуации, ложится груз ответственности за подбор адекватных для данного момента моделей и показателей, на основании которых может быть сделан наиболее правильный выбор. Предлагаемый авторами модельный инструментарий имеет определенную практическую значимость, поскольку дает возможность визуального и количественного анализа вариантов решения и позволяет объективно выделять зоны принятия решений, тем самым адаптируясь к неоднозначности и рисковому характеру логистики закупок промышленного предприятия. ■

Библиографическая ссылка: Крылатков П.П., Калинина Н.Е. Моделирование факторов риска в закупочной логистике промышленного предприятия // Управленец. 2017. №3(67). С. 68–74.

For citation: Krylatkov P.P., Kalinina N.Ye. Risk factors modelling in procurement logistics of an industrial enterprise. *Upravlenets – The Manager*, 2017, no. 3(67), pp. 68–74.

Источники

1. Аюпов Р.К. Анализ рисков и управление рисками в логистике. Алматы, 2011.
2. Богоявленский С.Б. Теоретические и практические аспекты принятия решений в условиях неопределенности и риска. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014.
3. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска. М.: Вершина, 2006.
4. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.
5. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009,
6. Коршунова Л.Н., Проданова Н.А. Оценка и анализ рисков. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
7. Крылатков П.П., Ершова И.В. Особенности управления 1PL-провайдерами на основе концепции целостности // Управленец. 2016. № 4(62). С. 53–57.
8. Латфуллин Р.Р., Васильева Н.Ф. Особенности материально-технического снабжения в металлургических холдингах // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2013. № 2(42). С. 81–84.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Изд-во «Прогресс», 1993.
10. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. М.: Диалектика, 2007.
11. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе / под ред. Б.А. Лагоши. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2001.
12. Сергеев В.И. Управление цепями поставок. М.: Юрайт, 2014.
13. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск-анализ в экономике. М.: Экономика, 2010.
14. Хашман Т.Т. Управление цепочками поставок // Гуманитарный вестник. 2013. Вып. 10. URL: http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/log/114.html.
15. Kulińska E. The significance of the cost accounting of the risk of logistic processes in the evaluation of the value added // Congress Proceedings – CLC 2012 (Carpathian Logistics Congress). Jeseník, 2012. P. 192–198.
16. Kurudzhi Y. Development of the optimization model of production and delivery plans taking into account uncertainty factors // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. 2015. Vol. 4(3). P. 12–15.
17. Markowitz H. Portfolio Selection // The Journal of Finance. 1952. Vol. 7. № 1 (March). P. 77–91.
18. Sun C., Xiang Y., Jiang S., Che Q. A supply chain risk evaluation method based on fuzzy TOPSIS // International Journal of Safety and Security Engineering. 2015. Vol. 5(2). P. 150–161.

References

1. Ayupov R.K. *Analiz riskov i upravlenie riskami v logistike* [Risk analysis and risk management in logistics]. Almaty, 2011.
2. Bogoyavlenskiy S.B. *Teoreticheskie i prakticheskie aspekty prinyatiya resheniy v usloviyakh neopredelennosti i riska* [Theoretical and practical aspects of decision-making under conditions of uncertainty and risk]. St Petersburg, SPSEU Publ., 2014.
3. Brodetskiy G.L. *Modelirovanie logisticheskikh sistem. Optimal'nye resheniya v usloviyakh riska* [Modeling of logistics systems. Optimal solutions in a risk environment]. Moscow, Vershina Publ., 2006.
4. Zade L.A. *Ponyatie lingvisticheskoy peremennoy i ego primenenie k prinyatiyu priblizhennykh resheniy* [The concept of a linguistic variable and its application to the adoption of approximate solutions]. Moscow, Mir Publ., 1976.
5. Ivanov D.A. *Upravlenie tsepyami postavok* [Supply chain management.]. St Petersburg, Polytechnical University Publ., 2009,
6. Korshunova L.N., Prodanova N.A. *Otsenka i analiz riskov* [Risk assessment and risk analysis]. Rostov-on-Don, Feniks Publ., 2007.
7. Krylatkov P.P., Ershova I.V. Osobennosti upravleniya 1PL-provayderami na osnove kontseptsii tselostnosti [Distinctive features of controlling 1PL-providers on the basis of the concept of integrity]. *Upravlenets – The Manager*, 2016, no. 4(62), pp. 53–57.
8. Latfullin R.R., Vasil'eva N.F. Osobennosti material'no-tekhnicheskogo snabzheniya v metallurgicheskikh kholdingakh [Special features of logistics in metallurgical holdings]. *Vestnik Magnitogorskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. G.I. Nosova – Vestnik of Nosov Magnitogorsk State Technical University*, 2013, no. 2(42), pp. 81–84.
9. Marshall A. *Printsipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of economic science]. Moscow, Progress Publ., 1993.
10. Mescon M., Albert M., Khedouri F. *Management* (Russ. ed.: Meskon M.Kh., Al'bert M., Khedouri F. Osnovy menedzhmenta. Moscow, Dialektika Publ., 2007).
11.Lagoshi B.A. (ed.) *Modelirovanie riskovykh situatsiy v ekonomike i biznese* [Modeling of risk situations in economy and business]. 2nd ed. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2001.
12. Sergeev V.I. *Upravlenie tsepyami postavok* [Supply chain management]. Moscow, Yurayt Publ., 2014.
13. Tikhomirov N.P., Tikhomirova T.M. *Risk-analiz v ekonomike* [Risk analysis in economy]. Moscow, Ekonomika Publ., 2010.
14. Khashman T.T. Upravlenie tsepochkami postavok [Uncertainty in SCM and methods of dealing with them]. *Gumanitarnyy vestnik – Humanities Bulletin of BMSTU*, 2013, iss. 10. Available at: http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/log/114.html.
15. Kulińska E. The significance of the cost accounting of the risk of logistic processes in the evaluation of the value added. *Congress Proceedings – CLC 2012* (Carpathian Logistics Congress). Jeseník, 2012. Pp. 192–198.
16. Kurudzhi Y. Development of the optimization model of production and delivery plans taking into account uncertainty factors. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 2015, vol. 4(3), pp. 12–15.
17. Markowitz H. Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 1952, vol. 7, no. 1 (March), pp. 77–91.
18. Sun C., Xiang Y., Jiang S., Che Q. A supply chain risk evaluation method based on fuzzy TOPSIS. *International Journal of Safety and Security Engineering*, 2015, vol. 5(2), pp. 150–161.

Научно-аналитический журнал
Управленец

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНЕЦ»

Общие положения

- К публикации принимаются статьи, соответствующие тематике журнала и настоящим требованиям. Представляемые материалы должны быть актуальными, обладать научно-практической значимостью и новизной.
- Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительного заключения – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, не затрагивающие принципиальных вопросов.
- Статья, отправленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки с ответами автора на замечания рецензента, а также пояснениями всех изменений, сделанных автором.
- Статьи аспирантов и соискателей могут приниматься к публикации без соавторства с доктором или кандидатом наук. Статьи, в число авторов которых входят студенты и магистранты, не принимаются к публикации.

Общее количество авторов статьи – не более трех.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

Материалы пересылаются в редакцию по электронной почте.

Заявка на публикацию включают следующие файлы:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

1) 1–3 кода по классификации JEL;
2) сведения об авторах на русском языке*;
3) ключевые слова на русском языке (5–8 слов);
4) аннотацию на русском языке (100 –150 слов);
5) название статьи на русском языке;
6) текст статьи;
7) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке:

1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

* **Информация об авторе** должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Объем статьи – от 20 000 до 40 000 знаков с пробелами на листе формата А4 с полями по 2 см.

Текст набирается через полтора интервала, кегль – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи нумеруются.

Каждая таблица должна иметь название, каждый рисунок – подрисуночную подпись.

Уравнения, рисунки и таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Цветовое оформление графических элементов (рисунков, схем) должно использоваться исключительно в практических, а не декоративных целях.

Требования к списку источников

Список источников оформляется в алфавитном порядке: сначала русскоязычные источники, затем источники на иностранном языке в порядке латинского алфавита. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками с указанием страницы (опубликованные источники).

Список должен включать не менее 15 источников, большую часть из них должны составлять «литературные» источники (монографии, научные статьи в рецензируемых научных изданиях). Нормативно-правовые документы, статистические материалы в список источников не включаются, при необходимости упоминаются в тексте статьи или выносятся в подстрочное примечание.

Самоцитирование не должно превышать 10%.

Рукописи, не соответствующие данным требованиям, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

В случае принятия статьи к публикации авторы предоставляют заполненный лицензионный договор и экспертное заключение о возможности открытого опубликования. Бланк договора размещен на сайте журнала http://upravlenets.usue.ru.

Прием статей:
Баусова Юлия Сергеевна
Телефон: (343) 221-26-33
E-mail: bausova@usue.ru

Адрес редакции:
Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 355

**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН
В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

**WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU
UPRAVLENETS.USUE.RU**

ISSN 2218-5003
9 772218 500009 00317