

# **Вопросы экономики и права**

**№ 5  
2017**



**Редакционный совет:**

*А.П. Торшин* - кандидат юридических наук, заместитель Председателя Банка России (председатель редакционного совета журнала "Вопросы экономики и права")

*Е.М. Ашмарина* - доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой правового обеспечения экономической деятельности Российского государственного университета правосудия (главный редактор журнала "Вопросы экономики и права")

*А.Г. Лисицын-Светланов* - доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН, директор Института государства и права Российской академии наук

*В.Н. Викторов* - доктор экономических наук, профессор

*Ю.В. Голик* - доктор юридических наук, профессор

*С.Н. Сильвестров* - доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ

*А.В. Мецеров* - доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала "Экономические науки"

*А.А. Ливеровский* - доктор юридических наук, профессор, декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК)

**Редакционная коллегия:**

*Е.М. Ашмарина* - доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой правового обеспечения экономической деятельности Российского государственного университета правосудия (главный редактор журнала "Вопросы экономики и права")  
*О.Ю. Бакаева* - доктор юридических наук, профессор кафедры финансового, банковского и таможенного права Саратовской государственной юридической академии

*В.В. Болгова* - доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой теории и истории государства и права Самарского государственного экономического университета (ответственный секретарь редакции)

*А.А. Павлушина* - доктор юридических наук, профессор, директор института права Самарского государственного экономического университета

*А.А. Алексеев* - доктор экономических наук, профессор, директор Центра инновационного развития, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета

*С.А. Махашева* - доктор экономических наук, зав. отделом "Региональный менеджмент" Института информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук

*А.М. Михайлов* - доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета

*В.В. Симонов* - доктор экономических наук, профессор,

зав. кафедрой истории Церкви Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

*И.А. Шулятьев* - кандидат юридических наук, доцент кафедры международного права Финансового университета при Правительстве РФ

**Подписной индекс 70180 (Агентство "Роспечать")**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г.,  
выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства  
в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

*Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,  
выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты  
диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук*

**Главный редактор** доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**  
**Ответственный секретарь редакции** доктор юридических наук, профессор **В.В. Болгова**

Редактор *И.Н. Лошкарева*  
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"  
(125057, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2017

Дата выхода издания 29.05.2017 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.  
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 7,0 (7,5). Уч.-изд. л. 8,33. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24 Принт"



**Научно-информационный журнал**

**В НОМЕРЕ:**

**ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ПРАВА И ГОСУДАРСТВА;  
ИСТОРИЯ УЧЕНИЙ О ПРАВЕ И ГОСУДАРСТВЕ**

**Понька В.Ф.** Перспективы развития залогового права в России ..... 7

**ФИНАНСОВОЕ ПРАВО; НАЛОГОВОЕ ПРАВО; БЮДЖЕТНОЕ ПРАВО**

**Терехова Е.В.** Научно-теоретические подходы к исследованию инвестиционного права в российской правовой системе (в системе финансового права) ..... 10

**ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

**Сердюкова О.И., Манкиева А.В.** Зарубежный опыт привлечения инвестиций в экономику ..... 19

**Коваленко Д.И., Вазагова Ф.В.** Институциональные особенности формирования и развития инвестиционной привлекательности региональных социально-экономических систем ..... 24

**Черненко Д.В.** Тенденции и перспективы развития государственно-частного партнерства в России ..... 29

**Палей Т.Ф.** Управление развитием инфраструктуры промышленности региона ..... 33

**Макеев М.В., Разумовская Д.В., Тихонова М.В.** Определение затрат предприятий целлюлозно-бумажной промышленности на очистку сточных вод ..... 38

**Олейник Е.Б., Ахмадуллин Р.И.** Структурный анализ внешнеэкономической деятельности Приморского края ..... 42

**Силина Е.А.** Использование маркетинговых возможностей спортивно-оздоровительного клуба как способ формирования его конкурентных преимуществ ..... 47

*Economic and Law Issues (English Version)* ..... 53



# **ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**

---

- Теория и история права и государства;  
история учений о праве и государстве*
- Финансовое право; налоговое право;  
бюджетное право*





## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗАЛОГОВОГО ПРАВА В РОССИИ

© 2017 Понька Виктор Федорович

доктор юридических наук, профессор кафедры гражданского права,  
процесса и международного частного права

Российский университет дружбы народов  
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 10/2

E-mail: Vf\_Ponka@mail.ru

Сосредоточивается внимание на правовом режиме залоговых правоотношений. Отмечается значительное количество нормативных актов, посвященных регулированию ипотечных отношений. Исследуются особенности возникновения ипотеки как в силу закона, так и в силу договора. Раскрываются специфика и тонкости гражданско-правового характера залога недвижимого имущества, подчиненного различным основаниям возникновения. Предпринимается попытка уточнить особенности перспективного развития нормативных положений этого залогового института.

*Ключевые слова:* ипотека, залог, регистрация залога, законный залог, договорной залог, передача права собственности, удержание права собственности.

Многообразие гражданских правоотношений предполагает великое множество предметов, которые могут использоваться в качестве залога. Кроме того, как следует из действующего ГК РФ, сам предмет залога может быть передан залогодержателю, а может и остаться у залогодателя. Фактически эти обстоятельства означают, что залоговые права не могут иметь исключительно вещно-правовую природу. В то же время именно придание залоговому праву вещного характера является той необходимой мерой, которая бы позволила сделать его более современным и отвечающим требованиям гражданского оборота. В частности, необходимо и далее придавать больше публичности залоговым правам. Кроме того, нельзя отказываться от преимуществ следования залоговых прав за вещь. Еще одним ориентиром для модернизации залогового права можно считать сохранение приоритета удовлетворения залоговых прав за счет предмета залога перед иными способами обеспечения исполнения обязательств.

Как видно, неоднозначность правовой природы залога позволяет полностью согласиться с мнением Е.А. Суханова, который говорит, что “следует, во-первых, не закреплять прямо в ГК РФ положение о вещной природе права залога и, во-вторых, оставить неизменным основное место регулирования залоговых правоотношений в ГК РФ, а именно в главе, посвященной обеспечению исполнения гражданско-правовых обязательств.

Вместе с тем в разделе вещных прав следует указать на залог (ипотеку) как ограничение соответствующих прав, установить основание их возникновения (закон, договор), определить еще несколько генеральных положений, регулирующих залог как вещное обременение, и сделать отсылку к § 3 главы 23 ГК РФ”<sup>1</sup>.

В данной связи, как нам представляется, можно утверждать, что существует объективная необходимость отдельного законодательного регулирования возникновения, изменения и прекращения собственно залоговых прав и правового обеспечения договора залога. Конечно, при этом надо сохранить регулирование положений о договоре залога нормами обязательственного права, а вот в отношении залоговых прав следовало бы ввести вещно-правовое регулирование.

Совершенно прав Е.А. Суханов, отмечая, что “право залога в силу договора должно возникать в результате накопления сложного фактического состава. Во-первых, необходимо, чтобы был заключен договор о залоге; во-вторых, должно возникнуть обеспечиваемое обязательство; в-третьих, залогодатель должен быть собственником имущества, передаваемого в залог (и должно наличествовать само закладываемое имущество); в-четвертых, устанавливаемому залому должно быть придано свойство публичности (посредством его регистрации в реестре, наложения знака о залоге, передачи во владение залогодержателю или третьему лицу либо иным образом, ус-

танавливаемым законом). Представляется, что залог может обладать признаком следования и предоставлять залоговому кредитору преимущества перед другими кредиторами только при условии наличия всех четырех элементов фактического состава<sup>22</sup>.

Учитывая указанные обстоятельства, мы полагаем, что регистрация самого договора залога органами государственной власти малозначительна. Наличие такого договора связывает его стороны обязательственными отношениями и одновременным возникновением залогового права между залогодателем и залогодержателем. Вот именно это право и должно подлежать государственному учету, поскольку обременяется недвижимое имущество.

Е.А. Суханов предлагает сохранить особую форму залога: «Кроме того, было бы целесообразным установление в законе такого вида залога, как залог, не обладающий свойством следования и не предоставляющий залоговому кредитору возможности преимущественного удовлетворения своих требований по отношению к иным кредиторам. Для возникновения такого залога достаточно первых трех элементов фактического состава<sup>23</sup>. Однако мы считаем, что вряд ли для такого выделения существуют достаточные фактические и юридические основания. Ведь таким образом существенно затрудняется переход залогового права. Как известно, передача прав допускается либо путем уступки прав, обеспеченных залогом, либо же непосредственно уступкой прав по договору залога. Если вдуматься, то второй из указанных способов совершенно неоправдан, поскольку он вступает в прямые противоречия с природой отношений между сторонами такого договора.

Также считаем, что требуется внести изменения в действующий ГК РФ в отношении положений, обеспечивающих закладную как способ оформления залоговых отношений. Возможно, на наш взгляд, предусмотреть выдачу закладной в качестве ценной бумаги на предъявителя.

Указанными вопросами не исчерпывается перечень проблем современного залогового права. Так, судебная практика выявила ряд вопросов, связанных с добросовестным приобретением залоговых прав. Считаем, что было бы правильным сохранять за добросовестным приобретателем залоговое право. Тут, однако, требуется уточнить, что приобретенное залоговое право

должно быть получено именно добросовестно и это должно быть установлено в судебном процессе.

Судебная практика показала, что корректировке должны быть подвергнуты положения действующего ГК РФ, относящиеся к прекращению залога. Обоснования такой корректировки с ювелирной точностью сформулированы Е.А. Сухановым: «Во-первых, по общему правилу перемена собственника вещи не должна влечь прекращение залогового права, если это право является публичным. Если же лицо приобрело заложенную вещь и при этом не знало и не могло знать о том, что она находится в залоге, залог должен прекращаться.

Во-вторых, следует создать механизм, позволяющий залогодателю освобождать заложенное имущество от залога (прекращать залог), в случае истечения срока исковой давности по основному требованию и/или по требованию дополнительному. Поскольку истечение срока исковой давности по главному требованию влечет истечение срока исковой давности и по дополнительным требованиям (неустойка, залог, поручительство и т.п.), но не влечет прекращения ни самого главного требования, ни дополнительного требования (ст. 207 ГК РФ)... В-третьих, если будет сохранена возможность обращения взыскания на заложенное имущество не по требованиям залогодержателя, а по требованиям первой и второй очереди вне рамок конкурсного производства (см. ст. 64 ГК РФ, ст. 78 и ст. 111 Федерального закона «Об исполнительном производстве»), необходимо четко определить судьбу залога - сохраняется он или прекращается. В-четвертых, следует уточнить положения подп. 2 п. 1 ст. 351 ГК РФ, предусматривающего, что в случае гибели заложенной вещи или прекращения залогового права, если залогодатель не воспользовался правом заменить предмет залога, залогодержатель вправе потребовать досрочного исполнения обеспеченного залогом обязательства (п. 2 ст. 345 ГК РФ)...<sup>24</sup>

Тут, однако, надо отметить, что положения п. 2 ст. 345 ГК РФ обладают неопределенностью. Думается, что гибель предмета залога является основанием прекращения самого залога. А если залогодатель вместо погибшего предмета предоставляет другой предмет залога, то между сторонами возникают новые отношения в связи с новым предметом залога. А вот наш законо-

датель не определил данную ситуацию, и это, на наш взгляд, нуждается в совершенствовании. Кстати, такая же проблема возникает в том случае, когда предмет залога меняет свои свойства по вполне естественным причинам или под воздействием третьих лиц, результатом чего является новый предмет для залога.

Разумеется, подлежит еще также уточнению вопрос сохранения залога тогда, когда у залогодателя изъято имущество, являющееся предметом самого залога, поскольку собственником такого имущества выступает третье лицо (ст. 301 ГК РФ), или же в качестве санкции за преступление (ст. 243 ГК РФ).

Есть также, на наш взгляд, определенные юридико-технические погрешности в п. 1 ст. 352

ГК РФ. Дело в том, что его положения включают исчерпывающий перечень случаев прекращения залога, однако далее текст ГК РФ позволяет прекращать залог в случае, если залогодержатель не оставил заложенное имущество за собой.

Наконец, законодателем не решен вопрос о распределении рисков естественного снижения стоимости предмета залога. Законодатель однозначно относит этот риск на залогодателя, но, на наш взгляд, этот подход требует корректировки.

---

<sup>1</sup> *Суханов Е.А.* Вещное право : науч.-познават. очерк. Москва, 2017. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

*Поступила в редакцию 01.04.2017 г.*

**НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ  
К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРАВА  
В РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ  
(В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПРАВА)**

© 2017 Терехова Елена Владиславовна

кандидат юридических наук

Российский государственный университет правосудия

117418, г. Москва, ул. Новочеремушкинская, д. 69, корп. А

E-mail: Ter\_finlaw@mail.ru

Рассматриваются научные подходы к инвестиционному праву в системе права Российской Федерации. Обосновывается, что инвестиционное право является подотраслью финансового права. Предлагается введение в научный оборот дефиниции “публичное инвестиционное правоотношение”.

*Ключевые слова:* инвестиционное право, комплексная отрасль права, комплексное правовое образование, комплексная отрасль законодательства, финансовое право.

***Инвестиционное право в системе права  
Российской Федерации***

В юридической литературе сложились определенные мнения относительно инвестиционного права в системе права Российской Федерации. Наиболее распространенные и научно обоснованные подходы к исследуемому вопросу представляют инвестиционное право с трех позиций, а именно: как самостоятельную, комплексную отрасль российского права; комплексную отрасль законодательства; институт или подотрасль определенной отрасли либо международного, либо национального права. Рассмотрим более подробно указанные научные подходы. Большинство ученых признают инвестиционное право как комплексную отрасль российского права (см.: А.Г. Богатырев<sup>1</sup>, П.П. Гончаров<sup>2</sup>, Н.Г. Дороница<sup>3</sup>, А.В. Киринов<sup>4</sup>, С.П. Мороз<sup>5</sup>, В.Н. Лисица<sup>6</sup>, В.В. Гушин, А.А. Овчинников<sup>7</sup>). Кроме того, о самостоятельности и комплексности инвестиционного права говорят И.З. Фархутдинов<sup>8</sup> и В.А. Трапезников<sup>9</sup>. С.П. Мороз отмечает, что инвестиционное право представляет собой цельное правовое образование, отличающееся единством составляющих его институтов, объединяя нормы различных отраслей права, оно является комплексной отраслью права, сосуществующей наряду с основными отраслями права (гражданским, уголовным, административным, трудовым, процессуальным), и занимает особое место в системе права<sup>10</sup>. А.Г. Богатырев придерживается данной позиции и приводит доводы и обоснование, что

инвестиционное право является комплексной отраслью права и имеет собственный предмет правового регулирования. Так, А.Г. Богатырев рассматривает предмет и метод правового регулирования инвестиционного права и указывает на его специфические черты, а именно: а) на наличие обособленной группы инвестиционных отношений, отражающих объективные условия существования и развития инвестиционного процесса или инвестиционной деятельности, т.е. наличие самостоятельного предмета правового регулирования; б) наличие особого метода правового регулирования инвестиционных отношений, который выражается в сочетании публично-правового и частноправового регулирования инвестиционных отношений<sup>11</sup>. Существование комплексных (межотраслевых) правовых образований (отраслей, институтов) в современной системе российского права подтверждают многие правоведы (В.А. Бублик, В.М. Сырых и др.)<sup>12</sup>. В.М. Сырых отмечает, что комплексный институт права - это совокупность норм, с помощью которых в отдельной отрасли права применительно к специфике ее предмета конкретизируются и дополняются нормы других отраслей права<sup>13</sup>. В свою очередь, С.С. Алексеев указывал на наличие в правовой системе вторичных, комплексных образований, состоящих из специальных, согласованных между собой норм<sup>14</sup>. Профессор говорит, что комплексные отрасли характеризуются обособленными нормативными правовыми актами, предметным единством, но отсутствует самостоятельный метод регулирования<sup>15</sup>.

Существует противоположная точка зрения относительно комплексных отраслей. Например, О.А. Красавчиков выступал против комплексных отраслей права и отмечал, что они произвольные, исходя из тех или других научных, педагогических или практических соображений, субъективно сформированные группы норм права, принадлежавшие отдельным отраслям системы права в целом либо отдельным правовым институтам системы данной конкретной отрасли права в частности<sup>16</sup>. Н.В. Лисица отмечает, что инвестиционные отношения регулируются нормами различных отраслей права (гражданского, административного, финансового и т.д.), которые определяют субъектов инвестиционной деятельности, организационно-правовые формы ее ведения, устанавливают специальные требования к отдельным направлениям инвестиционной деятельности, регламентируют порядок и условия заключения и исполнения договоров, устанавливают пределы и формы государственного воздействия на инвестиционные процессы<sup>17</sup>. Согласимся с утверждением, что инвестиционные отношения являются сложными и цельными отношениями, в то же время вызывает сомнения тезис относительно возможности урегулирования инвестиционных отношений нормами гражданского, административного, финансового права в отдельности. Например, инвестиционные отношения в рамках института бюджетных инвестиций в должной мере урегулированы финансово-правовыми нормами. Справедливо отмечает А.В. Попова, что в российской правовой системе происходит образование иных, так называемых “вторичных интегрированных структур”, одной из которых и является инвестиционное право<sup>18</sup>. Заслуживает внимания научный подход А.В. Поповой, раскрывающий инвестиционное право как комплексное нормативное образование в системе права, сосуществующее наряду с основными отраслями как частного, так и публичного права, и занимающее свое особое место в системе права<sup>19</sup>. Далее, А.В. Попова делает вывод, что отдельные части инвестиционного права (инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционные договоры, инвестиционная деятельность и др.) выступают как межотраслевые (комплексные) правовые институты, а инвестиционное право в целом - как объединение комплексных (межотраслевых) институтов<sup>20</sup>.

Таким образом, можно констатировать факт признания многими отечественными учеными

комплексности инвестиционного права. При этом утверждается, что инвестиционное право не является самостоятельной отраслью права, поскольку не имеет самостоятельного предмета и метода правового регулирования (предметом регулирования выступают разные по правовой природе отношения, в частности гражданские, административные, финансовые и др.). Относительно метода правового регулирования инвестиционного права существуют противоречивые точки зрения. В частности, А.В. Майфат отрицает наличие метода правового регулирования в инвестиционном праве<sup>21</sup>. В.Н. Лисица не поддерживает мнения о существовании особого метода инвестиционного права (например, метода сочетания публично-правового и частноправового регулирования) и считает, что метод современного инвестиционного права - это метод гражданского, административного или иной отрасли права в зависимости от природы инвестиционного отношения<sup>22</sup>. Другие ученые считают, что инвестиционное право как комплексная отрасль права имеет свой собственный метод правового регулирования. На наш взгляд, метод правового регулирования инвестиционного права, как и предмет правового регулирования, характеризуется *комплексностью и сочетает в себе как публичные, так и частноправовые нормы*.

Далее, распространение получило утверждение о том, что инвестиционное право выступает комплексной отраслью законодательства, объединяющей нормы различной отраслевой принадлежности (гражданского, международного, финансового законодательства и др.).

Необходимо подчеркнуть, что содержание и форма права не существуют обособленно друг от друга. В реальной действительности происходит взаимодействие системы права и системы законодательства, и рассматривать эти категории следует системно и в определенной взаимосвязи. По мнению Н.Г. Дорониной, Н.Г. Семилотиной, инвестиционное законодательство является комплексной отраслью законодательства, состоящей из норм частного и публичного права<sup>23</sup>. Для построения системы инвестиционного законодательства важно определить цели и задачи данной отрасли законодательства и выявить системообразующий критерий при ее формировании. Для инвестиционного законодательства таким системообразующим фактором является защита прав инвестора как главная цель правового регулирования инвестиций<sup>24</sup>.

В юридической литературе существует третья точка зрения, согласно которой инвестиционное право выступает как институт, подотрасль (внутриотраслевое образование) определенной отрасли либо международного, либо национального права. Здесь же представляется обоснованным рассмотреть вопрос о соотношении инвестиционного права (инвестиционных отношений) со смежными отраслями права.

Некоторые авторы рассматривают инвестиционное право применительно к международному праву. С точки зрения международного права А.Г. Богатырев представляет инвестиционное право как правовой институт, входящий в состав отрасли права - международное экономическое право<sup>25</sup>. В.М. Шумилов раскрывает предмет международного экономического права и утверждает, что в состав определенных отношений входят отношения торговые, финансовые, инвестиционные и некоторые иные<sup>26</sup>.

Существует научный подход, согласно которому инвестиционное право выступает правовым институтом предпринимательского права<sup>27</sup>. Отметим, вопрос о предпринимательском характере инвестиционной деятельности является дискуссионным в юридической науке. Инвестиционная деятельность не всегда характеризуется предпринимательским характером, особенно в рамках реализации публичных инвестиционных отношений.

Безусловно, инвестиционные отношения регулируются нормами как частного, так и публичного права. Вопрос о том, какие нормы преобладают в инвестиционном праве, не получил в науке однозначного ответа. Одни ученые (А.Г. Богатырев, П.П. Гончаров<sup>28</sup>) отдают приоритет нормам публичного, а другие - частного права. С точки зрения А.Г. Богатырева, существо частного правового регулирования состоит в определении организационно-правовых форм субъектов инвестиционных отношений, а публично-правового регулирования - в обеспечении правовых гарантий и защиты со стороны государства<sup>29</sup>. В свою очередь, Н.Г. Доронина полагает, что нормы публичного права регулируют отношения государства с частным инвестором в связи с допуском иностранных инвестиций, а также в связи с осуществлением государственного контроля за деятельностью инвестора на национальном рынке в рамках законодательства о конкуренции<sup>30</sup>. В.Н. Лисица отмечает, что гражданское право

регулирует любые имущественные и личные неимущественные отношения инвесторов с другими участниками гражданского оборота, основанные на юридическом равенстве сторон. В случае наличия административного или иного властного подчинения одной стороны другой следует вести речь о нормах административного (финансового) права. Они касаются, прежде всего, деятельности государства по созданию ряда (других) гарантий инвестиционной деятельности и установлению мер государственной поддержки инвесторам<sup>31</sup>. В свою очередь, С.П. Мороз обосновывает, что "гражданское право для инвестиционного права - это так называемая "материнская" отрасль, или "место основной прописки" инвестиционно-правовых норм"<sup>32</sup>. Мнения ученых по вопросу приоритета норм частного права в области инвестиционного права основываются на том, что значительная часть инвестиционно-правовых отношений составляет гражданско-правовые нормы (организационно-правовые формы предприятия с иностранными инвестициями или вложение инвестиций в сферу недропользования, правовое регулирование инвестиций на рынке ценных бумаг)<sup>33</sup>. Сторонники данного подхода подчеркивают роль и значение гражданско-правовых договоров в регулировании инвестиционных отношений.

Далее, с учетом вышесказанного отметим, что наряду с частноправовыми отношениями инвестиционному праву присущи и публично-правовые отношения, которые проявляются в государственно-правовом регулировании инвестиционной деятельности. Существует взаимосвязь инвестиционного права с административным, финансовым правом. В целом, к сфере административно-правового регулирования относится реализация процесса организации системы федеральных органов исполнительной власти, полномочий в рамках взаимоотношений с субъектами инвестиционной деятельности, процедуры государственной регистрации и др. Продолжая рассматривать научные подходы к инвестиционному праву как внутриотраслевому образованию определенной отрасли национального права, отметим особый научный интерес автора статьи как представителя финансово-правовой науки. Существуют мнения ученых в области финансового права (М.А. Барышев, Е.М. Ашмарина)<sup>34</sup>, что инвестиционная деятельность является институтом финансового права. Е.М. Ашмарина пишет, что

инвестиционная деятельность представляет собой институт финансового права, а именно совокупность императивных норм, регулирующих отношения по консолидации, движению и использованию централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, как собственных, так и привлеченных инвестором с целью извлечения прибыли<sup>35</sup>. При этом ряд ведущих отечественных ученых (О.Н. Горбунова, Н.И. Химичева, Е.А.Горохов, Г.В. Петрова)<sup>36</sup> считают, что инвестиционное право выступает подотраслью финансового права.

### *Инвестиционное право как подотрасль финансового права*

Дополняя утверждение, что инвестиционное право представляется подотраслью финансового права, следует подчеркнуть имеющийся определенный набор качеств, необходимый для признания подотраслью. Еще М.И. Пискотин в своей работе обозначил на примере бюджетного права определенные критерии, которым должна соответствовать подотрасль. Она должна регулировать особую область однородных отношений, ее нормы должны иметь специфику, выделяющую их из общей массы норм данной отрасли права и одновременно придающую им определенное внутреннее единство. Такая совокупность норм составляет цельную и обособленную систему, которая является главным подразделением соответствующей отрасли права. Она не выделяется в самостоятельную отрасль, так как имеет больше общего, чем специфического, по сравнению с другими нормами включающей ее отрасли права, и у государства пока нет политической заинтересованности в ее самостоятельности и обособленном развитии<sup>37</sup>. Следуя указанной логике и применяя вышеуказанные критерии, можно признать, что инвестиционное право с присущими ему признаками соответствует подотрасли и включает перечень определенных правовых институтов (институты представлены далее по тексту статьи).

Предметом регулирования инвестиционного права являются общественные отношения по аккумулярованию, перераспределению, использованию централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, имеющих специфику, состоящую в инвестиционном предназначении, опосредованы государственным (муниципальным) инвестиционным контролем. Предмет ин-

вестиционного права как подотрасли финансового права составляют только те группы публичных инвестиционных отношений, которые входят в сферу финансово-правового регулирования.

В целях уяснения публично-правового характера инвестиционных отношений в рамках финансово-правовой сферы сформулируем определение публичного инвестиционного правоотношения. Публичное инвестиционное правоотношение - это урегулированное нормой права и охраняемое принудительной силой государства волевое общественное отношение, сторонами которого являются публичные образования (Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования), выполняющие в нем функции инвестора, с одной стороны, и физические и юридические лица - с другой, возникающее в процессе инвестиционной деятельности государства или муниципального образования и направленное на достижение полезного социального эффекта.

Следует отметить роль публичных компаний как субъектов публичных инвестиционных отношений, участников инвестиционного процесса. В настоящее время существуют позиции ученых относительно сферы финансово-правового регулирования инвестиционных отношений. В частности, А.В. Кирин включает в сферу финансово-правового регулирования в связи с осуществлением инвестиционной деятельности в Российской Федерации следующие: налоговые отношения; отношения в сфере банковского регулирования и банковского контроля; отношения в сфере валютного регулирования и валютного контроля; кредитные отношения; отношения по инвестиционным соглашениям и соглашениям о разделе продукции; отношения по регулированию денежного обращения, включая установление порядка наличного денежного оборота и кассовых операций юридических лиц; отношения по регулированию рынка ценных бумаг; отношения по обращению государственных ценных бумаг и т.д.<sup>38</sup>. В целом соглашаясь с научным подходом А.В. Кирина по данному вопросу, следует отметить спорные позиции, в частности касающиеся кредитных отношений, возникающих в рамках заключения кредитного договора (сфера гражданского права), отношений по инвестиционным соглашениям.

С учетом вышесказанного перечислим основные группы инвестиционных правоотношений, входящих в сферу финансово-правового регулирования:

1) правоотношения по созданию или увеличению за счет средств бюджета стоимости государственного (муниципального) имущества - бюджетные инвестиции. Основным инструментом в рамках государственного инвестирования выступают инвестиционные проекты;

2) правоотношения по направлению бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ<sup>39</sup> и региональных инвестиционных фондов в уставные капиталы акционерных обществ;

3) правоотношения, связанные с вложением государственных средств в финансовые активы - ценные бумаги, паи, вклады в уставные (складочные) капиталы юридических лиц, банковские депозиты, долевое участие и пр. (портфельные инвестиции);

4) правоотношения в области эмиссии ценных бумаг;

5) правоотношения, связанные с инвестиционными операциями на срочном рынке, а именно купля-продажа фьючерсов (срочных контрактов), опционов;

6) правоотношения в области бюджетных кредитов<sup>40</sup>;

7) правоотношения в сфере межбюджетных трансфертов<sup>41</sup> в инвестиционных целях (софинансирование инвестиционных субсидий);

8) правоотношения, возникающие посредством размещения средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния<sup>42</sup> в различные виды финансовых активов;

9) правоотношения, возникающие при осуществлении инвесторами коллективных инвестиций (общие фонды банковского управления, паевые и акционерные инвестиционные фонды, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, кредитные, жилищные кооперативы, общества взаимного страхования);

10) правоотношения, возникающие при осуществлении контрольных мероприятий в сфере государственной инвестиционной деятельности.

Вышеперечисленные группы публичных инвестиционных правоотношений представляют институты инвестиционного права как подотрасли финансового права.

<sup>1</sup> Богатырев А.Г. Инвестиционное право. Москва, 1992.

<sup>2</sup> Гончаров П.П. Государственное регулирование иностранных инвестиций в Российской Федерации: ад-

министративно-правовой аспект : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2003. С. 12.

<sup>3</sup> Доронина Н.Г. Правовое регулирование иностранных инвестиций (Постановка проблем и варианты решений) : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Москва, 1996. С. 15, 37.

<sup>4</sup> Кирилин А.В. Правовые основы отношений государства и инвесторов. Москва, 1998. С. 18, 20.

<sup>5</sup> Мороз С.П. Инвестиционное право. Алматы, 2006. С. 56.

<sup>6</sup> Лисица В.Н. Инвестиционное право России как комплексная отрасль российского права // Вестник НГУ. Серия "Право". 2008. Т. 4, вып. 1. С. 20.

<sup>7</sup> Инвестиционное право : учебник / В.В. Гущин, А.А. Овчинников. Москва, 2006.

<sup>8</sup> Фархутдинов И.З. Международное инвестиционное право: теория и практика применения. Москва, 2005. С. 53.

<sup>9</sup> Фархутдинов И.З., Трапезников В.А. Инвестиционное право: учеб.-практ. пособие. Москва, 2006. С. 15.

<sup>10</sup> Мороз С.П. Указ. соч.

<sup>11</sup> Богатырев А.Г. Инвестиционное право. С. 52 и след.

<sup>12</sup> См.: Бублик В.А. Публично- и частноправовые начала в гражданско-правовом регулировании внешнеэкономической деятельности : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Екатеринбург, 2000; Сырых В.М. Комплексные институты как компоненты системы российского права // Журнал российского права. 2002. № 10. С. 22-23.

<sup>13</sup> Сырых В.М. Указ. соч. С. 22-23.

<sup>14</sup> Алексеев С.С. Структура советского права. Москва, 1975. С. 27, 28, 149-157, 184-197.

<sup>15</sup> Алексеев С.С. Об отраслях права // Советское государство и право. 1972. № 3. С. 14-15.

<sup>16</sup> Красавчиков О.А. Категории науки гражданского права. Избранные труды. В 2 т. Т. 2 / науч. ред. В.С. Ем. Москва, 2005.

<sup>17</sup> Лисица В.Н. Указ. соч. С. 15.

<sup>18</sup> Попова А.В. "Инвестиционное право" как структурный элемент российской системы права // Право и современные государства. 2014. № 4. С. 17.

<sup>19</sup> Там же. С. 120.

<sup>20</sup> Попова А.В. Инвестиционное право как комплексное нормативное образование системы права Российской Федерации // Научный вестник МГТУ ГА. 2013. № 196. С. 21.

<sup>21</sup> Майфат А.В. Гражданско-правовые конструкции инвестирования. Москва, 2006. С. 36-39.

<sup>22</sup> Лисица В.Н. Указ. соч. С. 19.

<sup>23</sup> Доронина Н.Г., Семилотина Н.Г. Проблемы и пути развития российского инвестиционного законодательства // Журнал российского права. 2015. № 6. С. 6.

<sup>24</sup> Там же. С. 7.

<sup>25</sup> Богатырев А.Г. Государственно-правовой механизм регулирования инвестиционных отношений



(вопросы теории) : автореф. дис. ...д-ра юрид. наук. Москва, 1996. С. 8.

<sup>26</sup> Шумилов В.М. Международное экономическое право : учеб. для магистров. 5-е изд., перераб. и доп. Москва, 2011. С. 28.

<sup>27</sup> Ершова И.В., Иванова Т.М. Предпринимательское право : учеб. пособие. Москва, 2000. С. 281-300.

<sup>28</sup> Гончаров П.П. Указ. соч. С. 12.

<sup>29</sup> Богатырев А.Г. Указ. соч. С. 24, 31.

<sup>30</sup> Доронина Н.Г. Указ. соч. С. 37.

<sup>31</sup> Лисица В.Н. Указ. соч. С. 16.

<sup>32</sup> Мороз С.П. Принципы инвестиционного права // Журнал российского права. 2003. № 3. С. 33.

<sup>33</sup> Бозоров Р.Б. К вопросу о соотношении инвестиционного права со смежными отраслями права. Наука и новые технологии. 2012. № 8. С. 207.

<sup>34</sup> Барышев М.А. Инвестиционная деятельность государства: проблемы финансово-правового регулирования : дис. ...канд. юрид. наук. Саратов, 2010. С. 104.

<sup>35</sup> Финансовое право : учебник / кол. авт.; отв. ред. Е.М. Ашмарина, С.О. Шохин. Москва, 2009. С. 65.

<sup>36</sup> См.: Горбунова О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг : монография. Москва, 2003; Горохов Е.А. Правовое обеспечение инвестиционной

деятельности в Российской Федерации (финансово-правовой аспект). С. 15.; Петрова Г.В. Финансовое право: учебник. Москва, 2009. С. 14, 15, 152-156.

<sup>37</sup> Пискотин М.И. Советское бюджетное право. Москва, 1971. С. 50-56.

<sup>38</sup> Кирилин А.В. Указ. соч. С. 19, 20.

<sup>39</sup> Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации : постановление Правительства Рос. Федерации от 1 марта 2008 г. № 134 // Собр. законодательства РФ. 2008. № 10 (ч. 2). Ст. 932.

<sup>40</sup> Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.

<sup>41</sup> Там же. Гл. 16.

<sup>42</sup> О проведении расчетов и перечислении средств в связи с формированием и использованием дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета, средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, а также о признании утратившими силу отдельных актов Правительства Российской Федерации : постановление Правительства Рос. Федерации от 14 авг. 2013 г. № 699 // Собр. законодательства РФ. 2013. № 34. Ст. 4434.

Поступила в редакцию 06.04.2017 г.



# **ЭКОНОМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

---

*- Экономика и управление  
народным хозяйством*



---

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ

© 2017 Сердюкова Ольга Ильинична

кандидат экономических наук, доцент кафедры государственных услуг и менеджмента

© 2017 Манкиева Аза Вахидовна

кандидат политических наук, доцент кафедры государственных услуг и менеджмента

Северо-Кавказский институт - филиал Российской академии народного хозяйства

и государственной службы при Президенте Российской Федерации

357502, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Дунаевского, д. 5

E-mail: kafeiu@ski.ranepa.ru

Проводится анализ зарубежного опыта привлечения иностранных инвестиций в экономику. Доказано, что без привлечения иностранных вложений эффективно развиваться не в состоянии практически ни одна страна с рыночной экономикой.

*Ключевые слова:* инвестиции, частный капитал, рынок, заемный и предпринимательский капитал.

Иностранные инвестиции представляют собой собственность иностранных вкладчиков, выступающую в разнообразных видах и формах, вывезенную с территории одного государства и вложенную в дело на территории другого государства.

Частные инвестиции составляют большую часть иностранных инвестиций. В большинстве случаев это прибыльные компании, национальный рынок которых стал слишком тесен и которые в целях расширения начинают осваивать зарубежные рынки. Отсутствие прибыли и убытки отталкивают такие компании. Для вложения капитала вкладчиков в экономику страны необходимо создать привлекательные условия.

По ряду причин вывозить капитал более выгодно, чем использовать его на внутреннем рынке. К этим причинам относят:

- внутренний рынок страны;
- налоговые льготы.

Для деятельности мировой экономики привлечение иностранных вложений стало необходимо, в нем заинтересованы как развитые, так и развивающиеся страны.

Формирование экономических связей в мировых масштабах приводит к получению следующих эффектов:

- снижение издержек производства;
- увеличение эффективности производства;
- обеспечение высокой конкурентоспособности производимой продукции.

Без привлечения иностранных вложений эффективно развиваться не в состоянии практически

ни одна страна с рыночной экономикой. Вложение иностранных инвестиций дает следующие результаты:

- использование заемного и предпринимательского капитала в странах, испытывающих его недостаток, позволяет выйти на новый уровень развития производительных сил;
- в случае избытка капитал максимально результативно используется.

Грамотная политика в области привлечения иностранных капитальных вложений является одним из условий успешного развития национальной экономики.

Многими странами накоплен большой опыт привлечения инвестиций. Среди всех стран наибольший опыт у Германии, нужно изучать ее методы привлечения инвестиций и использовать их на практике у нас - это поможет повысить уровень благосостояния населения, улучшит экономику, привлечет туристов, повысит уровень заработной платы, уменьшит безработицу, снизит социальную напряженность общества.

Германия нашла возможность посылать представителей мелких предприятий на международные встречи, выставки и ярмарки, что также способствует привлечению инвестиций:

- за счет государственного бюджета отправляются на ярмарки и выставки представители предприятия малого и среднего бизнеса;
- приглашаются представители предприятий зарубежных стран;
- представители мелких предприятий не имеют средств посетить такого рода ярмарки, выс-

тавки, форумы и соревнования. Правительство Германии предоставляет помощь этим предприятиям за счет государственного бюджета;

- создается особый режим для деятельности предприятий, предоставляются кредиты за более низкие проценты, чем у нас, разрешается погашать эти кредиты спустя более 10 лет после их открытия.

Правительство Германии приняло программу поддержки малого и среднего бизнеса. Программа включает в себя разные направления, среди которых:

- оказание государственной поддержки начинающим предпринимателям, совершенствование профессионального образования и образование кадрового резерва;

- проведение реформ налоговой системы в отношении предприятий малого и среднего бизнеса, создание вспомогательных условий развития;

- усиленная поддержка на внешних рынках;

- мобилизация венчурного капитала для инноваций;

- устранение бюрократических ограничений;

- создание кредитных посредников и расширение финансовых возможностей;

- усиление инновационной составляющей экономики;

- развитие предпринимательской культуры и преемственности ведения бизнеса.

В целях предоставления помощи малому и среднему бизнесу правительство Германии приняло закон, который разрешает регистрировать предприятия в государственном регистре (в соответствии с правовой формой и отраслевой специализацией предприятия) при помощи Интернета. Для начинающих предпринимателей реализации был открыт интернет-сайт ([www.starttotheke.de](http://www.starttotheke.de)), на котором можно получить всю необходимую информацию.

Банк реконструкции и развития предоставляет гарантию покрытия в 50 % по кредитам, которые малые предприятия получают на пополнение оборотных средств.

В рамках инициативы правительства Германии "Собственный капитал для среднего предпринимательства" была запущена программа Kreditanstalt für Wiederaufbau - Genussrechtsprogramm (дословно с немецкого - "Банк реконструкции - программа, удовлетворяющая права"). В соответствии с данной программой в форме долевого

участия устойчивым предприятиям для долгосрочного развития может быть выдано финансирование сроком на 7-8 лет с возможностью его продления еще на 7 лет и в размере от 500 тыс. до 5 млн евро.

Действует федеральная программа повышения квалификации, предназначенная для предпринимателей, включая женщин, имеющих опыт работы менее пяти лет.

Малые и средние компании страны экспортируют свою продукцию, а также реализуют инвестиционные проекты за рубежом. По этой причине Германия активно работает во Всемирной торговой организации (ВТО) и содействует инициативе Европейского союза по получению льгот и приоритетов в торговле с третьими странами.

Банковская группа КфВ в 2008 г. запустила новую программу предоставления кредитов предприятиям малого бизнеса, в состав которой входят такие два компонента, как стартовый капитал и микроссуда.

Компаниям малого и среднего бизнеса, которые не имеют выхода на фондовый рынок, банковская группа предоставляет кредит в рамках специальной программы КфВ по предоставлению кредитов организациям малого и среднего бизнеса и проекту Kreditanstalt für Wiederaufbau - Sonderprogramm (дословно с немецкого - "Банк реконструкции - Специальная программа").

Порядка 90 % предприятий малого и среднего бизнеса принимают участие в различного рода выставках и ярмарках за рубежом. При поддержке правительства организации Германии приняли участие в 268 выставках и ярмарках, в том числе в 21 специализированной выставке (возобновляемые источники энергии и технологии энергоэффективности).

По мере быстрого роста и расширения масштабов иностранные капиталовложения привлекают внимание федеральных властей и общественных организаций США. За результатами деятельности иностранных компаний тщательно следят федеральные органы власти.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) имеют особое значение для экономики США. Они являлись важным фактором для экономики США на протяжении нескольких лет, с общей суммой в 1,7 трлн долл. в течение последних 10 лет. Значительная часть ПИИ поступает в производственный сектор США. В 2010 г. поступило 78 млрд долл. прямых иностранных инвестиций, или 41 %

от общего объема ПИИ, которые были потрачены на производственный сектор. За последние 14 лет доля производства в ПИИ менялась от низкого уровня в 15 % в 2004 г. до высокого в 81 % в 1998 г., в среднем на 39 %. Другие секторы, которые получили значительные ПИИ в течение долгого времени, включают в себя оптовую и розничную торговлю (21 % в 2010 г.), а также смежные финансовые отрасли (14 % в 2010 г.). С 1997 г. около двух третей из оставшихся инвестиций поступили в информационные компании, компании горнодобывающей промышленности, коммунальных услуг и небанковские кредитно-холдинговые компании. Очень мало ПИИ поступает в строительство, транспортные услуги и другие отрасли сферы услуг.

В Соединенных Штатах Америки определенного федерального закона, который регулирует зарубежные инвестиции, не существует, однако имеются законодательные акты, которые влияют на деятельность зарубежных предпринимателей внутри страны. Указанные законодательные акты регулируют инвестиционный режим на территории страны и относятся к национальным и иностранным инвесторам в равной мере. В случае наличия возможности создания угрозы для национальной безопасности страны президент США имеет право запретить или остановить слияние и переход компании под иностранный контроль.

Комитет по иностранным инвестициям (КИИ) играет особую роль в регулировании прямых инвестиций. Комитет вправе рассматривать самые значимые для национальных интересов страны иностранные инвестиции.

В процессе рассмотрения приобретения иностранным вкладчиком контрольного пакета или части акций американской компании одной из сторон сделки необходимо уведомить КИИ, так как уведомления от третьей стороны не могут быть приняты. В случае, когда Комитет не уведомили о сделке, которая не затрагивает сферу национальной безопасности, ее участники не являются освобожденными от расследования, так как комитет может обратиться к участникам сделки с требованием предоставить информацию в любой момент. В этом случае обе стороны сделки обязаны сообщить Комитету достаточно подробные сведения о себе.

Процесс рассмотрения сделки начинается после того, как Комитет по иностранным инвес-

тициям получит все необходимые данные. Первый этап рассмотрения сделки, называемый “предварительным изучением”, длится 30 дней, в течение которых Комитету необходимо разослать информацию всем федеральным ведомствам, заинтересованным в этой сделке, и получить от них отзывы. КИИ, проведя анализ полученных отзывов, может прийти к тому заключению, что расследуемая сделка интересам национальной безопасности ущерба не наносит, после чего расследование прекращается. В случае, если исчерпывающие данные собрать на первом этапе не удалось или у Комитета по поводу характера сделки появились сомнения, он вправе продлить расследование на 45 дней, запросить необходимые сведения у сторон сделки и провести дополнительные встречи. Комитет после этих действий итоги своего расследования предоставляет президенту США, и президент в течение 15 дней должен решить, нарушает сделка интересы безопасности страны или нет. Президент имеет право одобрить сделку или полностью ее заблокировать, а также и отложить ее вступление в силу, при этом он дает рекомендации сторонам пересмотреть условия сделки. Сам процесс сделки не должен длиться больше 90 дней.

Функцию наложения запрета в качестве своей основной комитет никогда не рассматривал, а в случае “конфликта интересов”, как правило, пытается прийти к компромиссу. Расследования, которые им предпринимались, часто приводили к тому, что условия контрактов, в первую очередь оборонных, менялись в целях соблюдения интересов национальной безопасности. В то же время участники сделки приступали к консультациям с Пентагоном, который составлял им рекомендации о пересмотре условий соглашения в целях получения положительного результата проводящегося расследования Комитета по иностранным инвестициям. В некоторых случаях зарубежные вкладчики отказывались от своих планов, а американская собственность, выставленная на продажу, попадалась не другим иностранным инвесторам, а соотечественникам. Иногда компромисс достигался таким образом, что военные цеха оставались под контролем прежнего владельца или передавались покупателю-соотечественнику, а гражданскую часть производства получал иностранный вкладчик. Благодаря таким результатам переговоров между федеральным правительством США и предпринимателями сохранялась

приверженность принципам открытой экономики, при этом снижается до минимума вероятность угрозы национальной безопасности.

Бюро экономического анализа (БЭА) министерства торговли выполняет особую роль в регулировании зарубежных инвестиций в Соединенные Штаты Америки. Бюро занимается подготовкой постоянных исследований, связанных с поступлением иностранных инвестиций в экономику страны. БЭА в этих целях осуществляет сбор сведений, которые касаются всех производимых сделок по продаже иностранным инвесторам на территории страны американской собственности.

Бюро должно быть поставлено в известность в обязательном порядке в случае покупки иностранной фирмой или частным лицом 10 % акций и более или равноценной собственности американской фирмы, чья общая стоимость оценивается более 1 млн долл. Американские участники сделки, как продавец, так и посредник, должны информировать Бюро в соответствии с законом. Им необходимо заполнить многостраничную анкету и ответить на вопросы, которые касаются характера подписываемого соглашения и имеющихся целей сторон сделки. После 45 дней после осуществления сделки анкету необходимо отослать в Бюро.

Подробный отчет о своей деятельности в конце финансового года (в США завершается 30 сентября) обязана представить в БЭА любая компания, имеющая собственность более чем в 1 млн долл. и контролируемая иностранным капиталом хотя бы на 10 %, при этом в отчете нужно указать объемы продаж, размеры принадлежащей компании собственности и объемы годового дохода. Таким образом, Бюро располагает подробной информацией о поступлении зарубежных инвестиций в экономику США. Бюро информирует президента, Конгресс и общественность страны об этой проблеме по всем ее аспектам.

Иностранный капитал, чья деятельность регулируется исполнительной и законодательной властью страны, является как важным фактором экономического развития и научно-технического прогресса, так и не противоречит экономическим интересам страны. Об этом свидетельствует не только опыт США, но и мировой опыт. Зарубежный капитал получает возможность широко использовать преимущество международной кооперации и международного разделения труда для

оказания влияния на разного рода аспекты внешнеэкономической деятельности и на социально-экономическое развитие Соединенных Штатов Америки, благодаря формированию международных производственных комплексов.

Богатый опыт привлечения иностранных инвестиций накопил Китай, который находится в “периоде рекордно высокого уровня слияний и приобретений”. Особенностью данного периода является переход большого числа государственных предприятий в частные руки. Это было сделано с надеждой, что убыточные организации, находясь в частных руках, станут рентабельными. Приватизация приводит к увеличению количества безработных. Учитывая это, в Китае приняли решение об оказании поддержки неимущим слоям населения, в первую очередь за счет средств, вырученных с продажи предприятий, а также системе здравоохранения, системе социального обеспечения и пенсионной системы. Развитие индивидуального предпринимательства и малого бизнеса также является одним из путей решения данной проблемы.

Среди первых шагов в переходе от планового хозяйства к рыночной экономике следует назвать приватизацию. Однако правительство Китая не намерено полностью отказаться от государственного регулирования экономики, а наоборот, стремится дальше сохранять значимость правительства в экономике, в первую очередь в стратегически важных для государства производствах и отраслях.

В инвестиционной политике были произведены существенные изменения:

В дореформенный период вся прибыль предприятий подлежала изъятию в государственный бюджет, а в дальнейшем средства распределялись между предприятиями, отраслями, регионами. Безвозмездный характер носили ассигнования в экономику. Источники поступления финансирования были диверсифицированы во время реформы. Средства частных, коллективных, совместных и индивидуальных предприятий активно используются вместе с государственными средствами.

Реализуется децентрализация государственных инвестиций в основной капитал с уклоном на увеличение роли таких источников поступления финансирования, которые имеются в руках государственных предприятий и местных властей. Кредитование капитальных инвестиций, осуще-



ствляемое специализированными банками, все чаще заменяет бюджетное финансирование.

По законодательству КНР хозяйства, число наемных работников которого превышает восемь человек, являются частными предприятиями. На основе индивидуального сектора стал развиваться частный сектор.

Частный сектор действует в рамках основанной на общественной форме собственности экономики, а следовательно, лидирующие позиции в стране занять не может. Развитие частного сектора повышает уровень занятости населения, оживляет рынок, активизирует производство. В связи с этим в программных документах КНР отмечается необходимость поощрения частного сектора. Компании коллективного сектора получили большую хозяйственную самостоятельность.

---

1. *Афова З.А., Галачиева С.В., Махошева С.А.* Организационно-экономический механизм формирования региональных целевых программ социально-экономического развития на мезоуровне (на материалах Кабардино-Балкарской Республики) : монография / Учреждение Российской академии наук «Ин-т информатики и проблем регионального упр. Кабардино-Балкарского научного центра РАН». Нальчик, 2010.

2. *Галачиева С.В., Махошева С.А., Кушхова Д.С.* Ресурсное обеспечение конкурентных преимуществ региона (на материалах Северо-Кавказского федерального округа) // *Экономические науки*. 2013. № 12 (109).

3. *Зверев А.* Государственная поддержка малых и средних предприятий в Германии // *Инвестиции в России*. 2010. № 4.

4. *Иванов А.П., Махошева С.А., Абитова М.А.* Направления и приоритеты устойчивого развития региона // *Вопросы экономики и права*. 2010. № 12 (30). С. 132-136.

5. *Иванов П.М., Махошева С.А.* Совершенствование управления экономическими процессами постиндустриального развития на мезоуровне // *Вопросы экономики и права*. 2011. № 12 (42). С. 72-76.

6. *Иванов П.М., Махошева С.А.* Формирование новой архитектуры развития региональных социально-экономических систем // *Экономические науки*. 2011. № 12 (85). С. 126-130.

7. *Казанчева Х.К., Махошева С.А., Цитинов О.А.* Особенности алгоритма развития региональной экономики в контексте теории устойчивого развития // *Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН*. 2014. № 2 (58). С. 73-79.

8. *Кюянцев И.А., Балкизов М.Х., Махошева С.А.* Формирование институциональной модели устойчивого регионального развития социо-эколого-экономической системы и механизм ее реализации // *Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН*. 2012. № 2. С. 141-147.

9. *Махошева С.А., Галачиева С.В., Хайтаев Б.Т.* Экспертная система многокритериальной оценки показателей функционирования агропромышленного комплекса // *Экономические науки*. 2012. № 2 (87). С. 119-123.

10. *Никаева Р.М., Галачиева С.В., Махошева С.А.* Подходы к повышению устойчивости функционирования регионального агропромышленного комплекса в контексте его воспроизводственного процесса // *Экономические науки*. 2011. № 6 (79). С. 88-92.

11. *Хайтаев Б.Т., Махошева С.А., Галачиева С.В.* Институциональные особенности функционирования агропромышленного комплекса в контексте теории устойчивого развития // *Вопросы экономики и права*. 2012. № 2 (44). С. 157-160.

12. *Харзинов А.Б., Махошева С.А., Галачиева С.В.* Малый бизнес как фактор устойчивого регионального развития // *Вопросы экономики и права*. 2010. № 12 (30). С. 378-382.

*Поступила в редакцию 06.04.2017 г.*

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2017 Коваленко Денис Игоревич

Северо-Кавказский институт - филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации  
357502, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Дунаевского, д. 5

© 2017 Вазагова Фатима Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, ректор

Институт экономики и управления

357500, Ставропольский край, г. Пятигорск, Московская ул., д. 51

E-mail: kafeiu@ski.ranepa.ru, info@ineu.ru

Обоснованы институциональные особенности формирования и развития инвестиционной привлекательности региональных социально-экономических систем. Доказано, что для успешного регулирования государству необходимо охватить как интересы общества, в первую очередь в виде сохранения его благополучия, так и интересы предпринимателей, включая регулирование поступлений инвестиций.

*Ключевые слова:* институты, инвестиции, социально-экономическая система, регион, государственное регулирование.

Органы государственной власти оказывают существенное влияние на развитие инвестиционной деятельности, как в масштабах всей страны, так и в отдельных ее регионах. Участники инвестиционной деятельности имеют своей целью получение прибыли и иных положительных результатов, это не всегда совпадает с задачами, которые решают органы государственной власти. Государство также имеет своей целью создание необходимых для успешной инвестиционной деятельности условий.

Самостоятельное регулирование инвестиционных процессов приведет к их беспорядочному развитию. Без государственного регулирования инвестиционной деятельности невозможным будет достижение стратегических задач, поставленных государством в целях решения социальных и общеэкономических вопросов.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности представляет собой формы и методы, носящие экономический и административный характер, используемые органами управления всех уровней и установленные в законодательном порядке. Механизм государственного регулирования определяется как совокупность методов и инструментов, используемых в целях влияния государственных органов на инвестиционную политику действующих экономических субъектов.

По мнению А.С. Нешистого, экономическое регулирование представляет собой “целенаправленные действия на упорядочение, налаживание, определение направлений развития экономических явлений и процессов. Регулирование составляет одну из функций системы управления на всех уровнях хозяйствования”<sup>1</sup>.

Основной целью государственного регулирования инвестиционной деятельности является создание подходящих условий для активизации инвестиционных процессов, как в отдельных регионах, так и в стране в целом.

По мнению В.В. Бочарова, “участие государства в регулировании инвестиционной деятельности выражается в следующем:

1. Государство выступает в качестве системообразующего института, так как формирует единую правовую и нормативную базу для всех участников инвестиционной деятельности, включая и реализацию реальных проектов.

2. Оно само является субъектом инвестиционного процесса, выделяя бюджетные средства на конкурсной основе непосредственным заказчикам проектов.

3. Государство определяет стратегию поведения инвесторов на рынке инвестиционных товаров, а также объем и структуру бюджетных средств”<sup>2</sup>.

Государственным органам, в первую очередь, необходимо сосредоточиться на создании условий, способных обеспечить экономический рост инвестиционного потенциала и сохранить его на соответствующем уровне. Также государство обладает политической властью и способностью осуществлять свою волю в правовых актах, которые регулируют потоки капиталовложений, в связи с этим именно государство определяет инвестиционную политику. Самой важной задачей государственного регулирования инвестиционной деятельности является избегание морального и физического старения основных средств, что достигается модернизацией или заменой изношенных основных средств на новые, технологически усовершенствованные. Обновление основных средств зависит от динамики и объемов капиталовложений в эти средства, осуществления его ремонта или приобретения нового оборудования.

Инвестиционные поступления направляются вкладчиками в целях получения прибыли в краткие сроки и в крупном размере, в связи с этим государственное управление призвано регулировать распределение поступающих инвестиционных ресурсов, также направлять денежные вливания в приоритетные сферы экономической деятельности региона или страны.

Для успешного регулирования государству необходимо охватить как интересы общества, в первую очередь в виде сохранения его благополучия, так и интересы предпринимателей, включая регулирование поступлений инвестиций. Эффективному регулированию способствует согласованное развитие всех структур общества, что проявляется в обеспечении инвестициями экономической, культурной и социальной сфер.

В целях регулирования инвестиционной деятельности, реализуемой в форме капиталовложения, органы государственной власти применяют следующие методы и формы:

1) прямое принятие участия государственных органов в инвестиционной деятельности посредством:

- привлечения строек и объектов, находящихся в государственной собственности, временно законсервированных и приостановленных, в инвестиционный процесс;
- выполнения экспертизы инвестиционных проектов согласно законодательству;
- создания каждый год федеральной инвестиционной программы на плановый период и до

окончания финансового года соответствующими государственными органами;

- предоставления защиты отечественных организаций от поставок морально устаревших технологий, материалов, конструкций и оборудования;

- оказания финансовой поддержки, а также создания и утверждения реализуемых совместно с иностранными государствами и финансируемых за счет государственного бюджета инвестиционных проектов;

- передачи концессий как отечественным, так и иностранным вкладчикам по итогам аукционов (торгов и конкурсов) на законных основаниях;

- выпуска гарантированных целевых займов, облигационных займов;

- направления средств на оплату инвестиционных проектов на возвратной и срочной основах из федерального бюджета на указанных в законодательстве условиях;

2) создание условий, подходящих для процветания инвестиционной деятельности, реализуемой в форме капиталовложений, с принятием следующих мер:

- предоставление защиты интересов вкладчиков;

- принятие мер антимонопольными органами;

- предоставление возможности создания собственных инвестиционных фондов субъектами инвестиционной деятельности;

- модернизация налоговой системы, механизма зачисления и системы использования амортизационных отчислений;

- совершенствование условий предоставления финансового лизинга на территории страны;

- производство повторной оценки основных фондов согласно темпам инфляции;

- принятие мер по расширению возможностей применения залогов при реализации кредитования;

- предоставление льготных условий использования природных ресурсов участникам инвестиционной деятельности в соответствии с законодательством;

- регулярное осуществление рейтингов и публикация рейтинговых оценок участников инвестиционной деятельности путем создания и развития сети информационно-аналитических центров;

- утверждение специальных налоговых режимов, которые не носят индивидуального характера, для участников инвестиционной деятельности;

- широкая реализация возможностей использования средств населения, различных внебюджетных источников поступления средств в сферу жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения.

Также государственное регулирование инвестиционной деятельности может осуществляться и в иных методах и формах, которые соответствуют действующему законодательству.

Важно рассмотреть и экономическое регулирование инвестиционной деятельности региона.

Инвестиции в основной капитал в государственной форме могут быть реализованы не по основанию прибыльности вложений, а по степени вероятного удовлетворения потребности в ресурсах, продукции, также по политическим, социальным и другим мотивам, что является их главным отличием. Как правило, государство оказывает регулирующее влияние на инвестиционную деятельность, используя различные методы:

1) путем издания законов и подзаконных нормативных актов;

2) посредством осуществления государственных инвестиционных программ;

3) при помощи прямого управления государственными инвестициями;

4) путем особого регулирования государственной деятельности;

5) применяя экономические методы регулирования, а именно:

- налогообложение;
- принятие участия в инвестиционной деятельности государственных органов;
- формирование свободных экономических зон;
- распределение и перераспределение финансовых ресурсов;
- предоставление кредитов (финансово-кредитный механизм).

Как инструмент государственного воздействия на экономическое развитие налоги имеют существенное значение. В этой связи необходимость разработки эффективных инструментов налогового стимулирования и регулирования обуславливается задачами повышения инвестиционной активности всех хозяйствующих субъектов в регионе. Постоянное стимулирование инвестиционной деятельности является необходимым ус-

ловием для устойчивого стимулирования экономики.

По словарю У. Коллинза, налогообложение определяется так: “государство получает денежные средства от обложения налогами доходов отдельных людей и предприятий, расходов, богатства, увеличения рыночной стоимости активов и собственности”<sup>3</sup>. Однако следует также дать определение понятию “налог”. По мнению С. Аксенова, Л. Битюковой, А. Крылова, И. Ласкиной, налог представляет собой “обязательный, индивидуально безвозмездный, относительно регулярный и законодательно установленный государством взнос, уплачиваемый лицами, признанными налогоплательщиками, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований”<sup>4</sup>.

Для определения уровня инвестиций применяются два фактора:

1) реальная ставка процента за пользование кредитом;

2) норма чистой прибыли, получить которую ожидает предприниматель.

Высокая налоговая нагрузка приводит к сокращению прибыли.

Норма чистой прибыли обуславливается сферой деятельности хозяйствующего субъекта, размером затрат, сроком оборота капитала.

Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ), которая устанавливается с учетом инфляции, оказывает влияние на ставку процента по коммерческому кредиту. Краткосрочные кредиты более распространенный вид кредитования в связи с тем, что на высоком уровне остается ставка процента из-за высокой конкуренции.

Государственное регулирование, как правило, производится органами государственной власти как всей страны, так и органами государственной власти в отдельных ее субъектах и предполагает осуществление следующих мероприятий:

1) прямое участие государственных органов в инвестиционной деятельности;

2) формирование необходимых для развития инвестиционной деятельности условий.

На законодательном уровне всем субъектам инвестиционной деятельности любой формы собственности государство предоставляет следующие гарантии:

- защита капитальных вложений;

- право обжаловать действие, бездействие и решения органов государственной власти в судебном порядке;

- ведение политики открытости и детальности государственных органов в обсуждении инвестиционных проектов;

- обеспечение равных прав в осуществлении инвестиционной деятельности;

- во время окупаемости инвестиционного проекта, но на срок не более семи лет со дня, являющегося началом финансирования проекта, гарантии со стороны государства неприменения вступивших в силу новых федеральных законов и иных нормативных правовых актов, которые изменяют условия инвестиционной деятельности.

Инвестиционные вложения оказывают влияние на результаты хозяйственной деятельности, как на перспективные, так и на текущие, посредством обеспечения увеличения фондов предприятия и производственного потенциала. Вложение средств в морально устаревшие технологии и средства производства не обеспечивает прибыльности инвестиционного проекта и не способствует достижению поставленных инвестором целей, в этой связи инвестирование должно осуществляться в эффективных формах. Грамотная инвестиционная политика приведет к стабильному экономическому росту, но это невозможно без увеличения масштабов инвестирования и достижения определенного уровня его эффективности.

Формирование Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности (далее - Центр) окажет положительное влияние на повышение инвестиционной привлекательности региона. Центр формируется на основе Гарантийного фонда и Фонда поддержки малого предпринимательства и предполагает объединение данных структур. Основные цели Центра - предоставление государственных гарантий, предоставление кредитов с пониженными кредитными ставками на конкурсной основе, обеспечение обязательств государственных предприятий и иных юридических лиц, в исполнении которых заинтересована или соучредителем которых является Кабардино-Балкарская Республика, принятие мер по повышению надежности выпускаемых ценных бумаг, финансовое обеспечение в сфере государственной поддержки субъектов малого бизнеса на территории, содействие в исполнении обязательств перед кредитными организациями субъектов малого и среднего предпринимательства посред-

ством предоставления поручительств, предоставление гарантий российским и иностранным инвесторам. Следует определить функции Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности:

- распределение и перераспределение финансирования приоритетных направлений, таких как сельское хозяйство, строительство, туризм, обрабатывающие производства, транспорт и связь;

- в связи с тесной связью с государственными органами предоставление на конкурсной основе государственных гарантий, государственных кредитов и т.д.;

- предоставление поручительств организациям малого и среднего бизнеса;

- содействие в предоставлении субсидий по страхованию рисков, которые могут возникнуть в процессе реализации инвестиционного проекта;

- в случае содействия кредитных организаций предоставление гарантий на кредиты на конкурсной основе.

Для Центра предусмотрены следующие источники формирования имущества:

- средства федерального бюджета, полученные в результате осуществления различных мероприятий государственной поддержки малого и среднего бизнеса;

- средства бюджета Ставропольского края, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса;

- средства, поступившие из республиканского и местного бюджетов, а также из внебюджетных фондов;

- выручка, поступившая от размещения в кредитных организациях средств Центром;

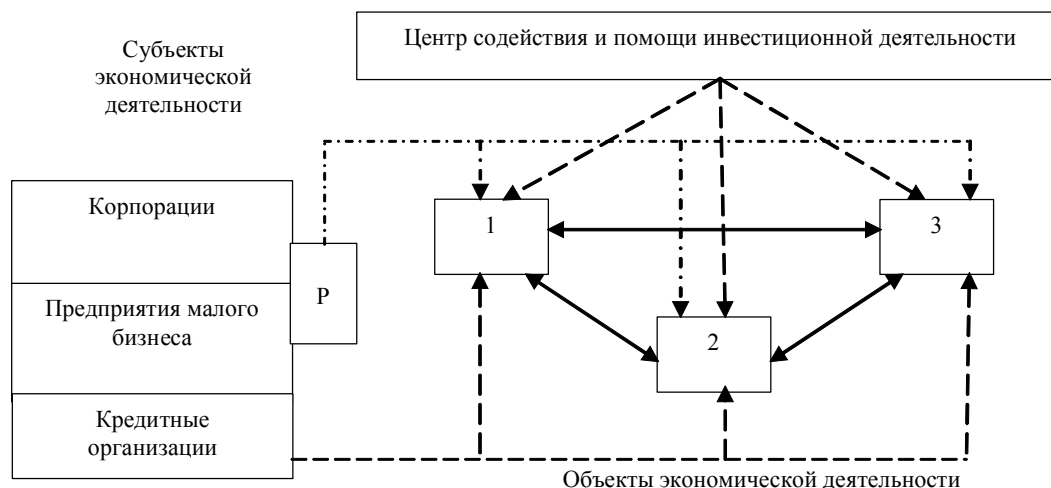
- доходы от собственной деятельности, доходы от льготных кредитов, выдаваемых на конкурсной основе;

- средства, поступившие от заемщиков, за предоставление Центром поручительств перед кредитными организациями;

- поступающие от юридических и физических лиц добровольные взносы и другие источники, предусмотренные законодательством;

- средства, поступающие от предоставления Центром кредитов с пониженной кредитной ставкой.

Организационная схема Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности состоит из следующих элементов: государственные органы, кредитные организации, корпорации и пред-



**Рис. Организационная структура Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности региона:**

----- - финансирование;

..... - реализация;

↔ - взаимосвязь;

P - финансирование за счет средств корпораций и предприятий малого бизнеса посредством реализации;

1 - сельское хозяйство;

2 - строительство;

3 - туризм

приятия малого бизнеса, приоритетные направления развития (сельское хозяйство, обрабатывающие производства, туризм, строительство, транспорт и связь) Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности (см. рисунок).

Кредитные организации представлены в виде банков и небанковских кредитных организаций, которые имеют право осуществлять отдельные виды банковских операций согласно законодательству. Предлагаемой схемой предусмотрено как прямое принятие участия кредитных организаций в инвестировании, так и косвенное - посредством связи с агентством инвестиционного развития.

Корпорации и предприятия малого бизнеса взаимосвязаны друг с другом и с государственными органами посредством государственно-частного партнерства. Корпорации напрямую связаны со строительными предприятиями, как посредством реализации, так и финансированием. Аналогичную связь имеют и предприятия малого бизнеса с вторичным рынком недвижимости.

Государственные органы представлены в виде органов государственной власти и органов местного самоуправления. Регулирующим орга-

ном является Министерство экономического развития и торговли.

Функционирование Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности значительно повысит инвестиционную привлекательность, а также окажет благоприятное влияние на экономику региона, на его социально-экономическое развитие и призвано оказать помощь при реализации как частных проектов, так и проектов с государственной инициативой.

В связи с расширенным списком функций приведенного Центра обратиться к его помощи можно как на этапе определения инвестиционных потоков, так и на этапе формирования инвестиционного процесса в ходе реализации и после завершения деятельности инвестиционного проекта.

<sup>1</sup> *Нешиной А.С.* Инвестиции : учебник. 5-е изд., перераб. и испр. Москва, 2007. С. 25.

<sup>2</sup> *Бочаров В.В.* Инвестиции : учеб. для вузов. 2-е изд. Санкт-Петербург, 2010. С. 37-38.

<sup>3</sup> Словарь по экономике / пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. Санкт-Петербург, 2004. С. 317.

<sup>4</sup> *Налоги и налогообложение : учебник / С. Аксенов [и др.].* Курск, 2010. С. 17.

*Поступила в редакцию 05.04.2017 г.*

## ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

© 2017 Черненко Дмитрий Витальевич  
Северо-Кавказский институт - филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации  
357502, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Дунаевского, д. 5  
E-mail: dmitry.v.chernenko@yandex.ru

Рассмотрены тенденции развития рынка государственно-частного партнерства (ГЧП) в России и его особенности. Выделены ключевые изменения, которые происходят на рынке с 2015-го по 2017 г. Проанализирована статистика количества ГЧП-проектов, в том числе по отраслям в России, из чего сделаны выводы о ключевом значении таких секторов, как транспортный комплекс и коммунально-энергетическая инфраструктура. Перечислены основные факторы, создающие проблемы развития рынка ГЧП в России. Для зарубежного примера рассмотрены особенности государственно-частного партнерства в Великобритании и Германии.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство, ГЧП, концессионные соглашения, рынок ГЧП в России, государственное управление.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) - это совокупность форм среднесрочного и долгосрочного сотрудничества между государством и частным/корпоративным сектором для решения общественно значимых задач по улучшению социально-экономического уровня жизни в стране на общих выгодных условиях. Данное направление деловых взаимоотношений возникло с началом формирования рыночной модели экономики, но наибольшее развитие обрело за последние десятилетия. В первую очередь, это обусловлено такими факторами, как научно-техническая революция, стремительный рост мировой экономики и значительное увеличение населения во многих странах мира<sup>1</sup>.

К основным формам и видам государственно-частного партнерства можно отнести государственные контракты, арендные отношения, финансовый лизинг, государственно-частные предприятия, соглашения о разделе продукции и концессионные соглашения. Последняя форма партнерства имеет высокий уровень актуальности для российского рынка, поскольку предполагает участие частного сектора в реконструкции или строительстве, проводимых государственными органами власти. Более того, благодаря планам Правительства России обновить жилищный парк во многих регионах страны, особенно включая Москву, проблема развития государственно-частного партнерства выступает актуальным вопросом

сегодняшнего дня и несет в себе практическую значимость для органов государственной власти, частных предприятий и участников рынка ГЧП.

Например, по прогнозам экспертов консалтинговой компании IPT Group, в 2017 г. рынок ГЧП достигнет объема 3,1 трлн руб., что связано преимущественно с развитием концессий в муниципальной сфере. "Рост рынка ГЧП в 2016-2017 годах будет связан с тем, что в ближайшее время ожидается подписание концессионных соглашений и финансовое закрытие крупных инфраструктурных проектов, которые были запущены в 2015 году", - отмечается в аналитическом материале IPT Group. Стимулирует развитие рынка ГЧП также вступление в силу с начала 2016 г. федерального закона № 224 о государственно-частном партнерстве, исходя из которого строится и данное научное исследование<sup>2</sup>.

Всего в РФ по итогам 2015 г. число ГЧП-проектов составляло 1,285 тыс. Из них к энергетической сфере относятся 505 проектов (39,3 % от общего числа проектов), к коммунальной сфере - 482 проекта (37,5 %), к социальной сфере - 203 проекта (15,8 %), к транспортной сфере - 95 проектов (7,4 %)<sup>3</sup>.

По состоянию на начало 2017 г. в России прошли стадию принятия решения о реализации 2446 инфраструктурных проектов, предусматривающих привлечение частных инвестиций на

принципах ГЧП. Из них 17 проектов федерального уровня, 238 проектов регионального уровня и 2191 проект муниципального уровня. Общий объем рынка составляет 2,04 трлн руб., из которых 1,336 трлн руб. (65,4 %) финансовые обязательства частных партнеров; 2200 проектов из 2446 осуществляются на основе концессии<sup>4</sup>.

Общую динамику развития рынка ГЧП в России можно проследить на рис. 1.

Как видим, 2015-й и 2016 гг. отмечаются как период кардинального роста, что связано с законодательными изменениями по стимулированию ГЧП-сферы; 2017 г. уже превысил объемы рынка ГЧП предыдущих лет. Но несмотря на столь радужную картину, отечественный рынок государственно-частного партнерства все еще далек от аналогов Запада, что связано с отдельными факторами.

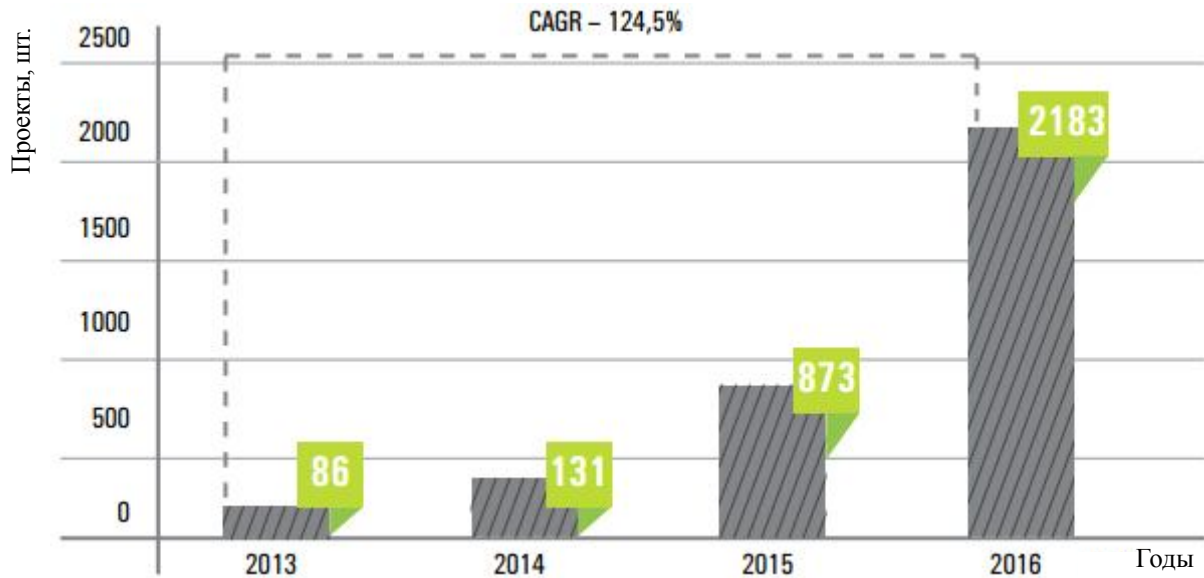


Рис. 1. Динамика роста количества ГЧП проектов в России за период 2013-2016 гг.

Источник. Государственно-частное партнерство в России 2016-2017. URL: [http://pppcenter.ru/assets/docs/rautingREG2017\\_B5\\_Block\\_31-03-2017-web.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/rautingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf).

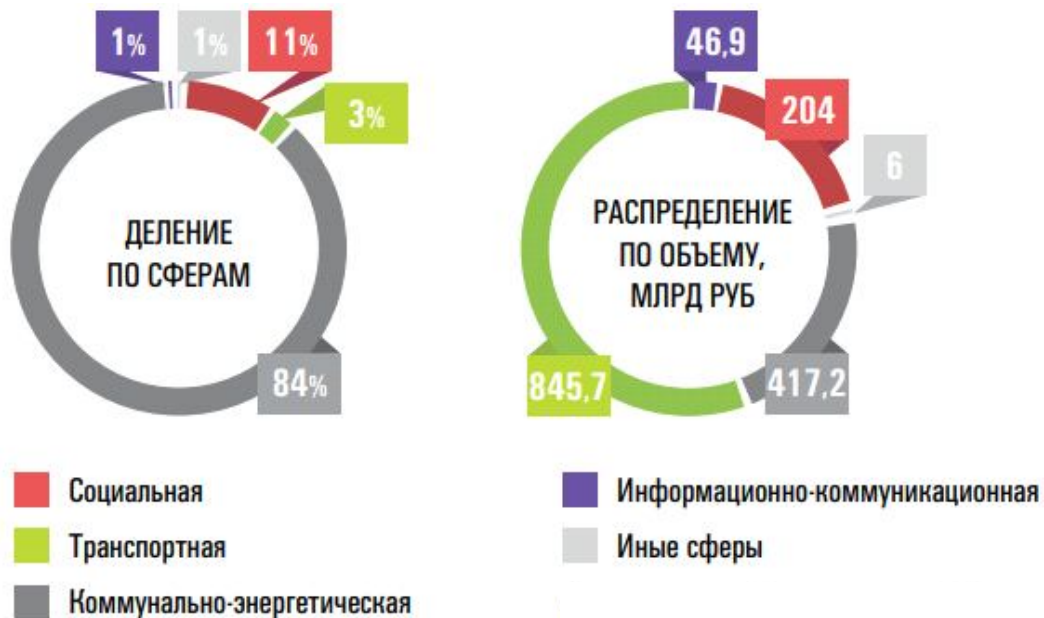


Рис. 2. Распределение количества проектов ГЧП в разрезе сфер инфраструктуры и объема инвестиций

Источник. Государственно-частное партнерство в России 2016-2017. URL: [http://pppcenter.ru/assets/docs/rautingREG2017\\_B5\\_Block\\_31-03-2017-web.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/rautingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf).



Характерными трудностями, с которыми сталкиваются субъекты РФ, являются длительные сроки реализации проектов и согласования с федеральными органами исполнительной власти вопросов, связанных с реализацией проектов, отсутствие опыта и достаточной компетенции участников рынка ГЧП по подготовке проектов, а также высокая стоимость предпроектной подготовки. Осложняется ситуация отсутствием денежных средств у инвесторов, дороговизной кредитных ресурсов, а также низкой доходностью предлагаемых проектов. При таких условиях для инвесторов сейчас наиболее привлекательными становятся самокупаемые проекты<sup>5</sup>.

Если проанализировать развитие государственно-частного партнерства в России по отдельным отраслям и секторам, то можно отметить значительное преимущество коммунально-энергетической инфраструктуры и транспортно-го комплекса (см. рис. 2). Так, по количеству проектов лидирует коммунально-энергетическая инфраструктура, занимающая 84 % от общей доли всех проектов ГЧП. При этом из них 981 проект был создан в отрасли водоснабжения и водоотведения (939 муниципальных и 42 региональных). Также весомую роль играет отрасль теплоснабжения, где было создано 959 проектов (949 муниципальных и 10 региональных).

Анализируя структуру рынка ГЧП по показателю распределения объема денежных средств, следует отметить, что первое место занимает не коммунально-энергетическая инфраструктура (417 млрд руб.), а транспортный комплекс (845,7 млрд руб.). Также помимо этих отраслей стоит выделить социальный сектор, объем которого составил 204 млрд руб. В нем лидирующие позиции занимают такие отрасли, как здравоохранение и санаторно-курортное лечение (91 проект), образование (64 проекта) и социальное обслуживание населения (38 проектов). Информационно-коммуникационный сектор занимает лишь 1 % рынка государственно-частного партнерства по количеству проектов, объем его 46,9 млрд руб. Здесь стоит отметить 17 ГЧП-проектов регионального уровня в отрасли системы обеспечения безопасности и мониторинга.

Наиболее комфортными регионами по уровню развития ГЧП выступают г. Москва, Московская область, Самарская область, Новосибирская область и г. Санкт-Петербург. При этом с 2015-го по 2016 г. произошли отдельные измене-

ния по уровню развития рынка ГЧП в отдельных регионах. Наиболее значительными событиями выступают<sup>6</sup>:

- рост в Амурской области с 39-го до 17-го места;
- потеря позиций Волгоградской области с 19-го до 37-го места;
- снижение г. Санкт-Петербурга с 2-го до 5-го места;
- прогресс Московской области с 8-го до 2-го места;
- рекордный рост в Республике Алтай с 66-го до 25-го места;
- депрессия в Свердловской области с 6-го до 20-го места.

Анализируя уровень развития государственно-частного партнерства в России, стоит отметить, что рациональным инструментом для отечественного прогресса может служить бенчмаркинг, а именно копирование отдельных элементов зарубежных систем.

Лидером мирового рынка ГЧП выступает Великобритания, где данный тип взаимоотношений обеспечивается не только благоприятными внешними условиями экономической конъюнктуры, но и законодательной базой страны. В этой стране механизмы государственно-частного партнерства получили широкое распространение во многих сферах. Великобритания активно привлекает частные инвестиции в такие сферы, как здравоохранение, образование, транспорт, водоснабжение, переработка отходов и инновационная деятельность.

Великобритания является мировым лидером не только по числу сфер экономики, в которых применяется ГЧП, но и по общему числу реализованных проектов. По некоторым данным, в период с 1990-го по 2010 г. во всем мире было реализовано порядка 1400 проектов ГЧП, причем около 700 из них в Великобритании. Если говорить об успешности этих проектов, то 95 % из них оцениваются как успешные, это дает повод делать выводы о том, что Великобритания - общемировой лидер в данной сфере.

Правительство Великобритании привлекает частные инвестиции в строительство крупных государственных объектов. Суть сводится к тому, что частный бизнес фактически сам осуществляет строительство государственного объекта и финансирует все расходы по строительству из своих средств. Расходы инвестора компенсиру-

ются либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета. Государство производит расчеты с подрядчиком только после завершения строительства объекта инфраструктуры и полного его оснащения, при этом доход подрядчика составляет 10-14 % от затраченной суммы<sup>7</sup>. По данным правительства, около 17 % ежегодной экономии бюджета средств происходит за счет развитого рынка ГЧП.

С одной стороны, пример Великобритании демонстрирует, что с помощью таких действий произошел рост развития рынка ГЧП. С другой стороны, применение в России аналогичной практики может потерпеть неудачу, ведь отечественный частный сектор недоверчиво относится к идеям, когда с ними идет расчет лишь по окончании реализации проекта. Но развитие рыночной инфраструктуры, денежно-кредитной системы, стимулирующая бюджетная политика и создание региональных программ по развитию государственно-частного партнерства способны помочь российскому рынку обрести новый стимул для своего развития и тем самым вывести его в ряд успешных стран. Данные за 2015-2017 гг. демонстрируют, что такой сценарий развития вполне реалистичен, особенно ввиду необходимости модернизации отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

Другой пример можно рассмотреть на примере Германии. Активно развиваться рынок ГЧП в Германии начал с 2002 г., после создания так называемых ГЧП-центров практически во всех округах страны, а также после принятия в 2005 г. Закона “Об ускорении внедрения ГЧП”, который подразумевает повсеместное создание ГЧП на территории Германии<sup>8</sup>.

Основной целью ГЧП Германии выступает повышение благосостояния общества, в том числе борьба с бедностью. Кроме того, важным показателем эффективности ГЧП считается повышение прибыльности немецких предприятий. Основной моделью ГЧП, применяемой в Германии, является модель “Владельца”, в рамках которой объект проекта ГЧП остается в руках государства, а частные структуры управляют им и должны поддерживать его в пригодном состоянии до 30 лет<sup>9</sup>.

Главные сферы реализации механизмов партнерства государства и бизнеса в Германии - это строительство и эксплуатация школ, вузов детских садов, полицейских участков, больниц, судов, а также других общественно значимых сооружений, сфера НИОКР.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать выводы о том, что развитие государственно-частного партнерства в России - важный элемент социально-экономического прогресса, в первую очередь, за счет улучшения условий коммунально-энергетической инфраструктуры и транспортного комплекса. Общий объем рынка составляет 2,04 трлн руб., что в разы выше, чем в 2014 г. и ранее, но, как показывает опыт практики Великобритании и Германии, рынок ГЧП имеет практически безграничные возможности, способствующие дальнейшему социально-экономическому развитию страны. В первую очередь, необходимо обратить внимание на стимулирование ГЧП в таких отраслях, как медицина и образование, которые в разы уступают коммунально-энергетическому и транспортному комплексу в России, но имеют лидирующие позиции в развитых странах.

<sup>1</sup> МЭРПФ - государственно-частное партнерство. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev>.

<sup>2</sup> Прогноз: объем рынка ГЧП превысит 3 трлн рублей в 2017 году. URL: <https://iz.ru/news/635484>.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Государственно-частное партнерство в России 2016-2017. URL: [http://pppcenter.ru/assets/docs/rayingREG2017\\_B5\\_Block\\_31-03-2017-web.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/rayingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf).

<sup>5</sup> Прогноз...

<sup>6</sup> Государственно-частное партнерство...

<sup>7</sup> Чистова А.А. Необходимость применения механизма государственно-частного партнерства в социальной сфере // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. Новосибирск, 2013. № 9 (12). URL: [http://sibac.info/archive/economy/9\(12\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/9(12).pdf).

<sup>8</sup> Сухих В.А., Руденко М.Н., Оборина Е.Д. Государственно-частное партнерство: опыт России и Германии // Вестник ПГУ. Серия “Экономика”. 2013. № 3 (18). С. 32-35.

<sup>9</sup> Там же.

Поступила в редакцию 04.04.2017 г.

## УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

© 2017 Палей Татьяна Феликсовна

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
420008, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18  
Email: kmen555@gmail.com

Изложен концептуальный подход к стратегии превентивного развития инфраструктуры промышленности, при котором стратегические решения дифференцированы как обеспечение, применяемое в случае “провалов рынка” и падения темпов производства, и стимулирование, применяемое в случае отставания темпов развития инфраструктуры от темпов развития промышленности, и на этой основе предложены два новых понятия: “инфраструктурное обеспечение” и “инфраструктурное стимулирование”. На основе концепции инфраструктурного стимулирования и инфраструктурного обеспечения сформирована новая методология классификации регионов и управления развитием инфраструктуры промышленности.

*Ключевые слова:* инфраструктурное обеспечение, инфраструктурное стимулирование, инфраструктурный потенциал, промышленная политика.

Изучение эволюции промышленной политики европейских стран и России доказало целесообразность перехода от структурного ее характера к содействию росту конкурентоспособности национальных компаний посредством институциональных, инфраструктурных механизмов на основе “мягкой” модели содействия национальной конкурентоспособности, ориентированной на создание условий для ведения бизнеса, включающей совершенствование инфраструктуры, поощряющей развитие технологической базы и модернизации при необходимости соблюдения сопряжения среднесрочных и перспективных целей экономического развития с реальными социальными, финансовыми, а также институциональными и инфраструктурными ограничениями. К перечню основных трендов промышленной политики мы отнесли: повышение эффективности распоряжения оборонно-промышленным потенциалом страны с целью извлечения наибольшей выгоды от сокращения военных расходов, усиление протекционизма, реализацию политики региональной кластеризации и политики повышения привлекательности территорий, поддержку программ государственно-частного партнерства, уделение большего внимания экологической составляющей развития, инфраструктурному менеджменту.

В контексте вышеизложенного нами разработан концептуальный подход к стратегии превентивного развития инфраструктуры промышленности, при котором стратегические решения

дифференцированы как обеспечение, применяемое в случае “провалов рынка” и падения темпов производства, и стимулирование, применяемое в случае отставания темпов развития инфраструктуры от темпов развития промышленности, и на этой основе предложены два новых понятия: “инфраструктурное обеспечение”, связанное с непосредственным предоставлением государственных субсидий для снижения объемов рыночного финансирования инфраструктурных проектов с целью снятия инфраструктурных ограничений промышленного роста, и “инфраструктурное стимулирование”, представляющее собой понятный прозрачный механизм привлечения финансовых ресурсов для инвестирования в инфраструктурные проекты при условии обеспечения возвратности инвестиций посредством трансформации возникающих экономических эффектов в платежи за пользование или доступность инфраструктуры, а также обеспечения снижения инвестиционных рисков с целью формирования благоприятных рамочных условий для развития конкретного хозяйственно-политического территориального пространства, привлечения в него (и удержания в нем) капиталов, услуг и рабочей силы.

На основе концепции инфраструктурного стимулирования и инфраструктурного обеспечения сформирована новая методология классификации и управления инфраструктурой промышленности региона исходя из динамики в регионах Приволжского федерального округа (ПФО) доли инфра-

структурных и обрабатывающих видов экономической деятельности в структуре их ВРП с целью определения, в каких из них необходимо инфраструктурное обеспечение, а в каких стимулирование.

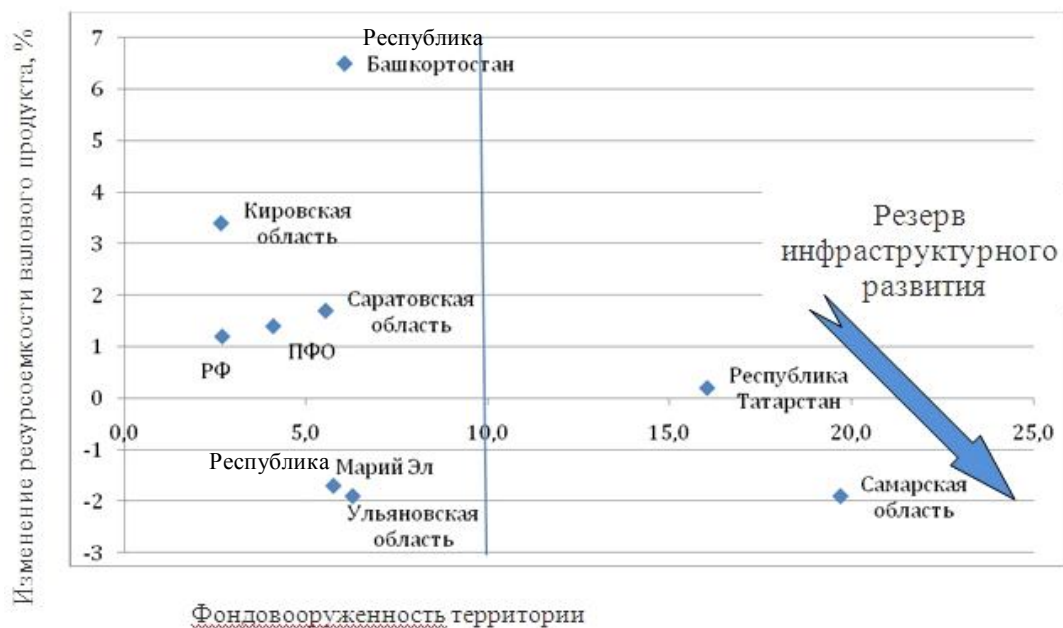
В российской экономике в целом и экономике ПФО и Республики Татарстан в частности после спада промышленного производства, произошедшего в 2008-2009 гг., и падения ВВП, вызванного снижением цены на нефть в 2015 г., наметился определенный рост. Наибольший вклад в прирост промышленного производства в Республике Татарстан внесли добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, тор-

говля, транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство<sup>1</sup>.

В таблице мы сгруппировали регионы ПФО, исходя из динамики доли инфраструктурных и обрабатывающих видов экономической деятельности в структуре их ВРП. Инфраструктурные ВЭД мы проанализировали по отдельности, так как их динамика по регионам имеет отличия. В зеленую зону (решетка) вошли регионы, ситуация с инфраструктурным обеспечением в которых, с нашей точки зрения, сбалансирована. В желтую зону (вертикальная полоска) вошли регионы, нуждающиеся в инфраструктурном обеспечении. В оранжевую зону (диагональная полоска) вошли

**Группировка регионов ПФО по характеру динамики доли обрабатывающих производств и инфраструктурных ВЭД в ВРП**

		Доля производства и распределения электроэнергии, газа и воды в структуре ВРП		
		Растет	Не меняется	Снижается
Доля обрабатывающих производств в структуре ВРП	Растет	Татарстан Кировская обл.	Удмуртия Нижегородская обл.	ПФО в целом Мордовия Чувашия Пензенская обл. Саратовская обл. Ульяновская обл.
	Не меняется		Оренбургская обл.	
	Снижается	Башкортостан Марий Эл		Пермский край Самарская обл.
		Доля ВЭД: Строительство в структуре ВРП		
		Растет	Не меняется	Снижается
Доля обрабатывающих производств в структуре ВРП	Растет	ПФО в целом Мордовия Удмуртия Чувашия Кировская обл. Пензенская обл. Саратовская обл. Ульяновская обл.		Татарстан Нижегородская обл.
	Не меняется	Оренбургская обл.		
	Снижается	Башкортостан Марий Эл Самарская обл.		Пермский край
		Доля ВЭД: Транспорт и связь в структуре ВРП		
		Растет	Не меняется	Снижается
Доля обрабатывающих производств в структуре ВРП	Растет		Удмуртия	ПФО в целом Мордовия Татарстан Чувашия Кировская обл. Нижегородская обл. Пензенская обл. Саратовская обл. Ульяновская обл.
	Не меняется	Оренбургская обл.		
	Снижается	Марий Эл Пермский край Самарская обл.		Башкортостан



**Рис. 1. Стратегическая матрица «Изменение ресурсоемкости валового продукта «Фондовооруженность территории»»**

регионы, в которых требуется инфраструктурное стимулирование. Так, инфраструктурное стимулирование в области энергетики необходимо в Пермском крае и Самарской области, строительства - в Пермском крае, транспорта - в Башкортостане. Снятие инфраструктурных ограничений промышленного роста в области энергетики требуется в ПФО в целом, Мордовии, Чувашии, Пензенской, Саратовской, Ульяновской областях, а в области транспорта - в Мордовии, Татарстане, Чувашии, Кировской, Нижегородской, Пензенской, Саратовской, Ульяновской областях.

С целью планомерного снижения реальных затрат на уровне отдельных организаций и регионов необходимо содействие интенсификации промышленного роста, повышению общей производительности факторов, таких как технический прогресс, накопление физического и человеческого капитала, создание инфраструктуры и экономических институтов. Интенсификация приводит к увеличению в структуре используемых ресурсов овеществленного труда (фондовооруженности), так как за счет внедрения новых машин и оборудования происходит экономия живого труда и растет его производительность.

Мы выявили зависимость между характером экономического роста и обеспеченностью регионов ПФО основными фондами (рис. 1).

Так, в регионах с более высокой фондовооруженностью (отношением основных фондов к

площади региона) наблюдается снижение ресурсоемкости валового продукта, что свидетельствует об интенсификации экономического роста, при этом видно, что высокая фондовооруженность Самарской области более четко отражается на интенсификации промышленного роста региона по сравнению с Республикой Татарстан, что говорит о необходимости поиска путей более эффективного использования основных фондов, а именно о развитии как материальной, так и институциональной инфраструктуры промышленности. Снижение ресурсоемкости валового продукта в Республике Марий Эл и Ульяновской области при невысокой фондовооруженности объясняется, с нашей точки зрения, дотационностью этих регионов. Так, финансовая помощь из федерального бюджета в доходах консолидированных бюджетов этих субъектов Российской Федерации составляет 30-40 %<sup>2</sup>.

Базируясь на дифференциации воспроизводственных процессов, происходящих в регионах, мы определили четыре стратегии инвестирования в инфраструктуру (рис. 2).

Низкий уровень инфраструктурного обеспечения страны или отдельного региона сдерживает инвестиционную активность. Поэтому при принятии инвестиционных решений учитывается сложившийся инфраструктурный потенциал территории. Инфраструктурный потенциал региона мы определяем как совокупность инфраструктурных

		Инвестиции	
		в строительство	в обслуживание
Инфраструктура	Существующая	Стратегия модернизации, направленная на рост ТФР Энергетика (Респ. Мордовия, Чувашская Респ., Пензенская обл., Саратовская обл., Ульяновская обл. Оренбургская обл.) Транспорт (Респ. Мордовия, Респ. Татарстан, Чувашская Респ., Кировская обл., Нижегородская обл., Пензенская обл., Саратовская обл., Ульяновская обл., Оренбургская обл.)	Традиционная оборонительная стратегия Энергетика (Респ. Татарстан, Кировская обл., Удмуртская Респ., Нижегородская обл.,) Транспорт (Удмуртская Респ.)
	Новая	Стратегии реструктуризации экономики, оптимизации размещения ПС, направленная на рост ВВП (Пермский край)	Стратегия создания рабочих мест, направленная на рост региональной конкурентоспособности (Респ. Башкортостан, Респ. Марий Эл, Самарская обл.)

Рис. 2. Стратегии инвестирования в инфраструктуру

факторов размещения производительных сил, обеспечивающих условия для функционирования производства, обращения товаров и жизнедеятельности людей в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов. Количественную сравнительную оценку инфраструктурного потенциала регионов Приволжского федерального округа мы осуществили с использованием кластерного анализа с помощью программы statistiXL 1.8 путем итеративного сведения статистических данных по 15 регионам ПФО, ПФО в целом и РФ к нескольким группам наблюдений (кластерам) со схожими характеристиками. При этом при выборе показателей инфраструктурного потенциала мы учли то, что степень инфраструктурной обеспеченности региона должна оцениваться с учетом разной плотности населения. Мы определили территории с высоким, средним и низким инфраструктурным потенциалом, что позволило дать рекомендации по

оптимальным направлениям инвестирования в инфраструктуру региона (рис. 3).

Вышеизложенное легло в основу методологии управления развитием инфраструктуры промышленности регионов на основе их дифференциации:

- по темпам роста доли обрабатывающей промышленности и инфраструктурных ВЭД в ВРП, что позволило определить методы промышленной политики (инфраструктурное стимулирование и инфраструктурное обеспечение);

- по уровню инфраструктурного потенциала, что позволило определить тип инвестиционной политики (экстенсивный - в расширение инфраструктуры, интенсивный - в инфраструктурные инновации), а также определить регионы, в которых инфраструктура не является фактором, ограничивающим развитие;

- по характеру соотношения темпов экономического роста и роста фондовооруженности

Среднегодовые темпы роста ВРП \ Инфраструктурный потенциал	Высокий	Средний	Низкий
	Высокий	Чувашская Республика	
Средний	Республика Татарстан Оренбургская обл.* Пензенская обл.*	Самарская обл. Республика Марий Эл Республика Башкортостан Нижегородская обл. Ульяновская обл.	Саратовская обл. Республика Мордовия Удмуртская Республика
Низкий		Пермский край	Кировская обл.

Рис. 3. Матрица «Темпы роста ВРП - уровень инфраструктурного потенциала региона»

\* Скорее всего, высокие темпы роста обусловлены низкой базой.

регионов, что позволило определить стратегии инвестирования (стратегия создания рабочих мест, направленная на рост региональной конкурентоспособности; стратегия интенсификации и модернизации, направленная на рост ТФР, традиционная оборонительная стратегия, стратегия реструктуризации, оптимизации размещения производительных сил, направленная на рост ВРП).

В итоге, например, для Оренбургской, Пензенской, Ульяновской областей и Республики Татарстан рекомендуется политика инфраструктурного обеспечения по интенсивному типу, инфраструктурных инноваций, стратегия интенсификации и модернизации, направленная на рост общей производительности факторов (ТФР - total factor productivity). Для Пермского края - стратегия инфраструктурного стимулирования в энергетике и инфраструктурного обеспечения на транспорте по

экстенсивному типу, расширения инфраструктуры, стратегия реструктуризации, оптимизации размещения производительных сил, направленная на рост ВРП. Для Удмуртской Республики инфраструктура не является фактором, ограничивающим развитие, рекомендуется традиционная оборонительная стратегия. Для Республики Марий Эл рекомендуется политика инфраструктурного обеспечения по экстенсивному типу - расширения инфраструктуры, стратегия создания рабочих мест, направленная на рост региональной конкурентоспособности, и т.д.

<sup>1</sup> Данные Государственного комитета по статистике РФ. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=7000004>.

<sup>2</sup> Рейтинг дотационных регионов России. URL: <http://tayga.info/documents/2007/01/23/~92889>.

*Поступила в редакцию 03.04.2017 г.*

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОЧИСТКУ СТОЧНЫХ ВОД

© 2017 Makeenko Мария Владимировна

кандидат экономических наук

© 2017 Разумовская Дарья Владимировна

© 2017 Тихонова Майя Владимировна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятиями  
и производственными комплексами

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21

E-mail: maria\_makeenko@mail.ru, darya.razumovskaya@gmail.com, mvt515@mail.ru

Статья посвящена проблеме определения затрат предприятий целлюлозно-бумажной промышленности на очистку их сточных вод. Выделены две основные проблемы, влияющие на модернизацию водоочистных систем предприятий, и предложена классификация оборудования водоочистных систем. Представлен новый подход к определению затрат на водоочистку предприятиями, который может помочь предприятиям прогнозировать будущие расходы.

*Ключевые слова:* предприятия, целлюлозно-бумажная промышленность, водоочистные системы, модернизация, затраты.

В настоящее время промышленный комплекс России включает в себя следующие конкурентоспособные отрасли: нефтяную и газовую, добычу, переработку драгоценных камней и металлов, самолетостроение, ракетно-космическое производство, атомную промышленность, производство вооружения и военной техники, целлюлозно-бумажную промышленность, машиностроение<sup>1</sup>.

Целлюлозно-бумажная промышленность входит в состав лесной отрасли промышленности. Доля лесопромышленного комплекса в объеме ВВП России - 3 %. Целлюлозно-бумажная отрасль России по итогам 2016 г. демонстрирует рост по основным видам продукции. Более того, после стагнации производства целлюлозы и бумаги эти секторы экономики начали наращивать объемы выработки продукции. Если в 2015 г. после спада объемы производства в целлюлозно-бумажной промышленности выросли незначительно, то в 2016 г. предприятиям отрасли удалось продолжить рост, увеличив показатели<sup>2</sup>.

По величине токсичных выбросов в атмосферу и сбросов в воду, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, целлюлозно-

бумажная промышленность остается одной из проблемных и экологически опасных, что, в свою очередь, обуславливает необходимость уделять более пристальное внимание очистным сооружениям, используемым на этих предприятиях. Учитывая тот факт, что данная отрасль отличается большим водопотреблением (на 1 т целлюлозы расходуется в среднем 350 м<sup>3</sup> воды), особое внимание предприятиям отрасли также требуется уделять водоочистным системам.

Целлюлозно-бумажная промышленность оказывает наиболее существенное влияние на состояние поверхностных вод страны: 20 % сбросов загрязненных сточных вод Российской Федерации приходится на предприятия рассматриваемой промышленности. Этот фактор может объясняться, в частности, большой степенью износа водоочистных систем целлюлозно-бумажных предприятий, что также может быть обусловлено малой заинтересованностью промышленных предприятий в проведении модернизации своих водоочистных систем<sup>3</sup>.

На данный момент единая классификация водоочистных систем отсутствует. Весь имеющийся массив оборудования, используемого для



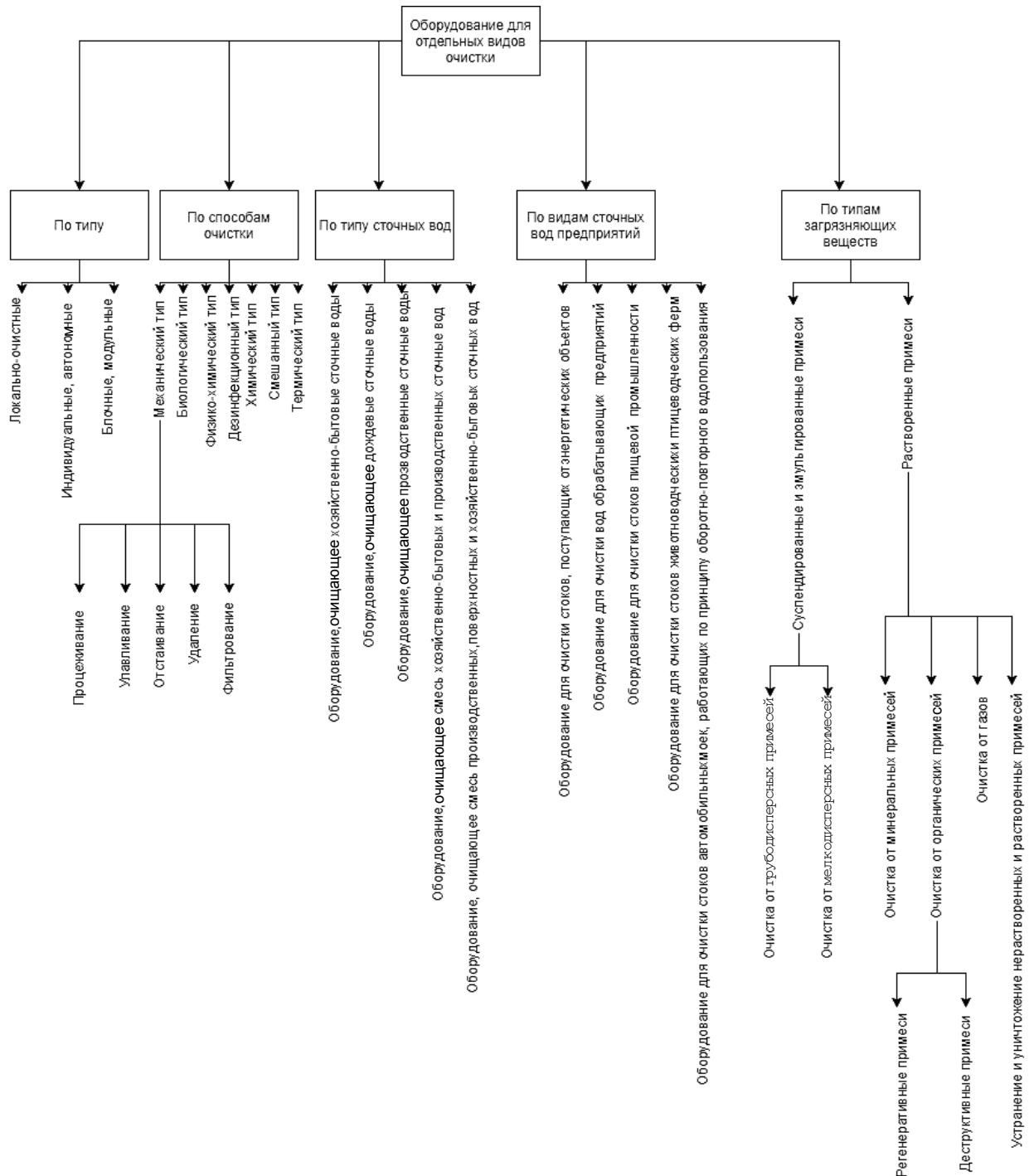


Рис. Классификация оборудования водоочистных систем промышленных предприятий

очистки сточных вод, можно классифицировать по следующим признакам:

- по типу установки;
- способу очистки сточных вод;
- типу очищаемых сточных вод;
- типу источника загрязнения сточных вод;
- типу загрязняющих веществ.

Предлагаемая классификация водоочистных систем (см. рисунок) позволяет оценить многообразие имеющихся типов оборудования водоочистных систем. Данное многообразие обуславливает сложность выбора соответствующего оборудования для конкретного предприятия, что, в свою очередь, также усложняет про-

ведение модернизации. Из-за большого количества оборудования разной направленности действий и отсутствия единого понимания того, как необходимо проводить модернизацию водоочистных систем, предприятия целлюлозно-бумажной промышленности не владеют грамотным и обоснованным подходом к данному процессу. Отсутствие единого подхода и четкого алгоритма модернизации водоочистных систем снижает заинтересованность предприятий в ее проведении.

Для того чтобы дополнительно стимулировать предприятия к осуществлению проектов по модернизации водоочистных систем, необходимо им дать понимание разности затрат между тем, какие финансовые потери несет предприятие сейчас, и тем, каковы они будут после успешной реализации проекта модернизации своих водоочистных систем. Затраты предприятия - это то, что волнует его руководство в первую очередь.

Расчет затрат предприятия по очистке сточных вод ( $f(x)$ ) предлагается осуществлять по следующей формуле:

$$f(x) = \sum_{i=1}^N \sum_{h=1}^H \sum_{l=1}^L m_{ihl} \cdot P_{ji} + \sum_{i=1}^N \sum_{h=1}^H \sum_{l=1}^L S \cdot t_{ihl} (1 + add + tax + OH),$$

где  $N$  - количество видов загрязнений, которые осуществляет предприятие;

$H$  - количество технологий очистки загрязнения вида  $i$ ;

$L$  - количество видов оборудования водоочистных систем, используемых для очистки загрязнения вида  $i$ ;

$m_{ihl}$  - норма расхода сырья и материалов, необходимых для очистки загрязнения вида  $i$  на оборудовании водоочистных систем вида  $l$ ;

$P_{ji}$  - стоимость сырья, материала вида  $j$ , необходимого для очистки от загрязнения вида  $i$ ;

$S$  - стоимость 1 нормо-ч, установленная на предприятии;

$t_{ihl}$  - трудоемкость очистки загрязнения вида  $i$ , производимой по технологии  $h$  (включает как время работы оборудования, так и размер необходимого ручного труда) на оборудовании вида  $l$ ;

$add$  - размер дополнительной заработной платы, установленный на предприятии;

$tax$  - размер необходимых социальных отчислений, % от основной и дополнительной заработной платы;

$OH$  - установленный размер накладных расходов, % от основной заработной платы.

Норма процента социальных отчислений и накладных расходов является величиной постоянной для каждого конкретного предприятия.

Данный подход позволит каждому предприятию довольно точно оценить свои затраты сейчас и спрогнозировать затраты на будущее. Численно обозначенная разница между тем, какие затраты будет нести предприятие, когда будет очищать сточные воды после модернизации водоочистных систем, и тем, какие штрафы оно выплачивает в совокупности с необходимыми затратами на очистку сточных вод в настоящее время, может служить дополнительной причиной для предприятий к осуществлению модернизации водоочистных систем. Возможность обоснования целесообразности проведения работ по модернизации водоочистных систем промышленных предприятий с использованием предложенного способа расчета является важным стимулом для проведения модернизации на предприятии.

Также предложенный подход может служить экономическим обеспечением для получения финансовой помощи от государства или при обосновании необходимости модернизации для инвесторов проекта/предприятия. Имея возможность прогнозировать затраты на очистку сточных вод, можно также планировать бюджет на поддержание модернизированной системы водоочистки в хорошем состоянии, чтобы избежать увеличения затрат на водоочистную систему в будущем и снизить экологическую нагрузку на водную систему.

Очевидным плюсом данной формулы является ее универсальность: она включает в себя выбор вида загрязнений, способа очистки, а также вид оборудования, используемого на предприятии. Каждое предприятие целлюлозно-бумажной промышленности в зависимости от типа собственного производства и водоочистных систем может использовать предложенную формулу расчета и получить результат, который будет актуален только для данного предприятия. Представленный подход также можно применять и к предприятиям других отраслей промышленности.

Целлюлозно-бумажная промышленность относится к ведущим отраслям экономики и имеет огромное влияние на окружающую среду, в частности на чистоту поверхностных вод страны.

Однако степень загрязненности сточных вод целлюлозно-бумажных предприятий свидетельствует о необходимости проведения модернизации водоочистных систем предприятий. Сложность осуществления проектов по модернизации водоочистных систем на предприятии заключается в большей степени в том, что предприятия недостаточно заинтересованы в их реализации.

Предложенный подход к определению затрат предприятий целлюлозно-бумажной промышленности по очистке сточных вод позволяет увеличить заинтересованность предприятия в осуществлении проектов по модернизации, так как дает наглядное представление, какие затраты оно несет сей-

час и какие затраты будет нести после проведения модернизации водоочистных систем. Полученные результаты расчетов могут являться индикатором необходимости проведения модернизации водоочистных систем, а также они дают возможность прогнозировать будущие расходы.

---

<sup>1</sup>Авантур - Туроператор на Великом Шелковом пути. URL: <http://www.advantour.com/rus/russia/economy/industry.htm>.

<sup>2</sup>Дмитриева Е. Выпуск основной продукции ЦБП. 2016 г. // ЛесОнлайн.ру. 2017. 24 янв. URL: <http://www.lesonline.ru/news/?id=345932>.

<sup>3</sup>Загрязнение России. Северо-Западный федеральный округ // География. 2008. № 14. URL: [http://geo.1september.ru/view\\_article.php?ID=200801409](http://geo.1september.ru/view_article.php?ID=200801409).

*Поступила в редакцию 03.04.2017 г.*

## СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© 2017 Олейник Елена Борисовна

доктор экономических наук

© 2017 Ахмадуллин Роман Игоревич

Дальневосточный федеральный университет

690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Суханова, д. 8

E-mail: oleinik.elena@gmail.com, eremin\_ai@students.dvfu.ru

Рассматриваются основные направления внешнеэкономической деятельности в Приморском крае, проводится структурный анализ внешнеторгового оборота и инвестиций. Рассчитываются интегральные коэффициенты структурных сдвигов для экспорта и импорта, и предлагаются меры для создания благоприятного инвестиционного климата и развития внешнеэкономической деятельности в Приморском крае.

*Ключевые слова:* структура экспорта и импорта, инвестиции, интегральный коэффициент структурного сдвига, внешнеторговый оборот.

Основным преимуществом Приморского края является его экономико-географическое положение, а также растущий интерес российских компаний к деятельности в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Рост транспортных издержек в 1990-2000 гг. привел к увеличению себестоимости товарной продукции, производимой в Приморском крае, а следовательно, к значительному снижению конкурентоспособности на внутреннем рынке страны. Поэтому внешнеэкономическая деятельность превратилась в один из основных факторов развития и стабилизации экономики.

Структура видов внешнеэкономической деятельности, по оценке авторов, не является сбалансированной: в 2015 г. на долю внешней тор-

говли товарами приходилось 71,7 % ВРП, на долю международного инвестиционного сотрудничества - 19,3 %, на внешнюю торговлю услугами - 6,2 %, на все остальные виды ВЭД - менее 3 % ВРП<sup>1</sup>. Основой ВЭД является внешняя торговля со странами АТР, на долю этих стран приходится более 90 % внешнеторгового оборота края. Доля Приморского края во внешнеторговом обороте России в 2015 г. составила 1,2 %, или 7,1 млрд долл., в том числе по экспорту - 1 %, по импорту - 2 %<sup>2</sup>.

Основные страны - контрагенты Приморского края представлены в табл. 1. В 2016 г. на 4,4 % увеличился товарооборот с КНР, основным торговым партнером за счет сокращения доли США и прочих стран.

**Таблица 1. Структура внешнеторгового оборота Приморского края (2011-2016 гг.)\***

Страны, %	2011	2012	2013	2014	2015	2016
КНР	52,89	49,11	50,56	51,74	50,19	54,52
Р. Корея	20,37	21,40	17,37	14,77	15,17	17,01
Япония	9,31	9,83	14,08	14,48	11,33	10,53
США	1,99	1,97	1,49	2,23	1,20	0,93
Прочие	15,44	17,68	16,49	16,79	22,10	17,01
Всего, млн долл.	7884,6	8997,5	12 931,1	13 451,1	7046,4	5363,7
<b>Элемент структуры</b>						
Экспорт	2048,5	2249,1	4235,4	5260,5	3372,1	2370
Импорт	5836,1	6748,4	8695,7	7590,9	3674,3	3211,7
Сальдо	-3787,6	-4499,3	-4460,3	-2330,4	-302,2	-841,7
К-т покрытия	0,351 005	0,333 279	0,487 068	0,693 001	0,917 753	0,737 927

*Источники.* Анализ внешнеэкономической деятельности / М-во экон. развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity>; Итоги внешнеэкономической деятельности Приморского края / Администрация Приморского края. URL: <http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/inter-foreign-trade/report/index.php>.

\* Расчеты авторов.

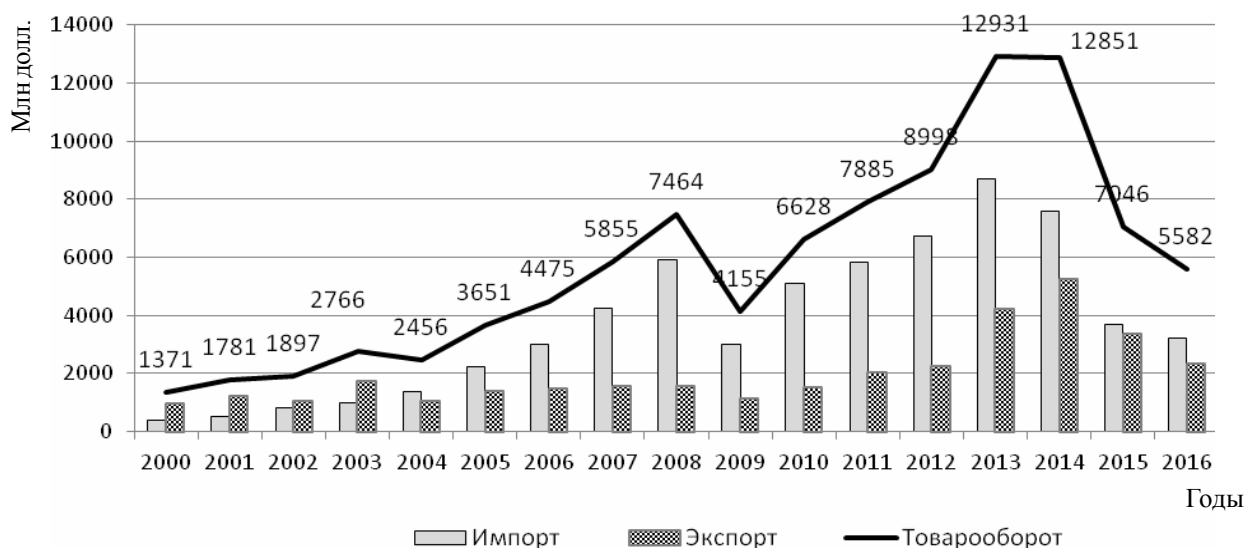


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота Приморского края

Источники. Анализ внешнеэкономической деятельности / М-во экон. развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity>; Итоги внешнеэкономической деятельности Приморского края / Администрация Приморского края. URL: <http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/inter/foreign-trade/report/index.php>; Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. URL: <http://primstat.gks.ru>.

Наибольший объем внешнеторгового оборота Приморского края, по данным<sup>3</sup>, пришелся на следующие группы стран: Азиатско-Тихоокеанского экономического союза (АТЭС) - 4721 млн долл., или 88 % от стоимости внешнеторгового оборота; наблюдалось уменьшение на 18,5 % к уровню аналогичного периода прошлого года; страны Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) - 1911,8 млн долл., или 35,6 %, уменьшение - на 14,5 %; страны Евросоюза - 303,6 млн долл., или 5,7 %, увеличение внешнеторгового оборота в 2,2 раза.

Рассмотрим динамику внешнеторгового оборота (рис. 1). Динамика товарооборота в период 2009-2013 гг. имела положительную тенденцию: товарооборот увеличился в 3,1. В 2014 г. произошло незначительное уменьшение товарооборота на 80 млн долл. В 2015 г. произошел резкий спад объема товарооборота до отметки в 7046 млн долл., что может быть объяснено введением экономических санкций против РФ рядом зарубежных стран в 2014 г. В 2009-2013 гг. наблюдался устойчивый рост объемов импорта, который отражает сильный потребительский спрос внутри страны и неудовлетворенность его со стороны национальной экономики.

Начиная с 2004 г. отмечается отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, что для При-

морского края означает отсутствие конкурентоспособности экспортных отраслей.

В 2015 г. сальдо резко уменьшилось, однако произошло это за счет значительного (более чем в 2 раза) сокращения импорта. Рассмотрим более подробно структуру внешней торговли (табл. 2).

Данные Дальневосточного таможенного управления и Администрации Приморского края<sup>4</sup> позволяют уточнить основные статьи экспорта за 2016 г.:

- Китай: рыба мороженая и морепродукты - 41,6 %; нефть и нефтепродукты - 18,4 %; лесоматериалы необработанные - 13 % от стоимости экспорта;
- Республика Корея: рыба мороженая и морепродукты - 24,6 %; нефть и нефтепродукты - 19,6 %; отходы и лом черных металлов - 16,4 %;
- Япония: рыба мороженая и морепродукты - 24,2 %; нефть и нефтепродукты - 20,5 %; древесина обработанная - 18,8 %;
- Вьетнам: асбест - 40,4 %.

То есть из Приморского края на экспорт идет в основном сырье. А что импортируется? Основные статьи импорта:

- Китай: машины подъемные - 3,6 %; части и оборудование автомобилей - 3 %; шины пневматические резиновые новые - 2,7 % от стоимости импорта;

Таблица 2. Структура внешней торговли Приморского края (2015-2016 гг.), %

Элемент структуры	Экспорт		Импорт	
	2015	2016	2015	2016
Продовольственные товары и сельхозсырье	26,65	28,35	19,69	21,98
Рыба, ракообразные и моллюски	17,98	25,39	1,21	1,65
Минеральные продукты	25,56	15,61	1,70	1,71
Топливо-энергетические товары	24,15	13,71	1,51	1,04
Продукция химической промышленности	0,65	1,00	12,10	11,98
Кожевенное сырье, пушнина, изделия из них	0,01	0,02	1,12	0,35
Древесина и древесно-бумажные изделия	7,48	10,18	1,99	1,92
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,03	0,04	5,55	5,15
Металлы и изделия из них	3,29	4,52	8,18	7,70
Машины, оборудование и транспортные средства	0,47	1,15	39,09	39,28
Прочие товары	0,03	0,03	7,86	7,23
Итого	100	100	100	100

Источник. Рассчитано на основании: Итоги внешнеэкономической деятельности Приморского края / Администрация Приморского края. URL: <http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/inter/foreign-trade/report/index.php>.

- Япония: части и оборудование автомобилей - 22,3 %; автомобили легковые, кроме 8702, - 18,8 %; продукты нефтепереработки - 7,2 %;

- Республика Корея: пластмасса, изделия из пластмасс - 14 %; части и оборудование автомобилей - 8,8 %; полимеры этилена в первичных формах - 6,9 %; продукты нефтепереработки - 6,5 %;

- Франция: электрогенераторные установки - 83,7 %; вычислительные машины и их блоки - 1,6 %.

Из края экспортируется сырье, которое перерабатывается на территории соседних стран, а затем в край возвращаются товары глубокой переработки с высокой добавочной стоимостью. Таким образом, Приморский край выступает в основном в качестве транзитного узла и посредника по перепродаже товаров, предоставляет сырье для развития обрабатывающих производств на территории соседних государств.

Еще одним видом внешнеэкономической деятельности является международное инвестици-

онное сотрудничество, которое предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения финансовых и материально-технических ресурсов. Наиболее привлекательные виды экономической деятельности для инвесторов по данным<sup>5</sup> - транспорт (31,6 % в общем объеме инвестиций), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (11,5 %), обрабатывающие производства (9,6 %), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (5,6 %), образование (4,5 %). Основные страны-инвесторы - Германия (75 %), Республика Корея (13 %), Китай (3 %), Япония (3 %). Структура инвестиций представлена в табл. 3.

Объем инвестиций имеет два ярко выраженных пика по сравнению с уровнем 2000 г.: в 2008 г. - 804 млн долл. и в 2013 г. - 1776 млн долл. Пик 2008 г. объясняется саммитом АТЭС-2012. В 2008 г. привлеченные иностранные инвестиции

Таблица 3. Структура инвестиций в экономику Приморского края

Год	Всего инвестиции, млн долл.	В том числе, %		
		прямые	портфельные	прочие
2006	22,94	55,12	1,39	43,49
2007	31,32	36,82	0,01	63,17
2008	804,15	77,67	1,37	20,96
2009	80,72	39,19	3,78	57,03
2010	114,27	45,07	39,49	15,44
2011	80,84	66,56	1,04	32,4
2012	417,28	96,05	0,01	3,94
2013	1712,74	64,51	0,02	35,47

Источники. Итоги внешнеэкономической деятельности Приморского края / Администрация Приморского края. URL: <http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/inter/foreign-trade/report/index.php>; Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. URL: <http://primstat.gks.ru>.

были направлены на создание и обновление существующей инфраструктуры Владивостока, в то время как резкий рост объема иностранных инвестиций в 2013 г. является следствием создания ТОРов, а также притоком инвестиций на строительство игровой зоны. Несмотря на положительную тенденцию, средний темп роста инвестиций составил 95 % (менее 100 %). Инвестиции должны постепенно менять структуру экономики региона, а следовательно, структуру внешней торговли<sup>6</sup>. Рассчитаем интегральные коэффициенты структурных сдвигов для экспорта и импорта. Для расчета был выбран интегральный коэффициент Рябцева, который определяется как отношение фактической меры расхождений значений компонентов двух структур к их максимально возможному значению:

$$K_{int} = \frac{\sum_{j=1}^n (f_j^l - f_j^{l-1})^2}{\sum_{j=1}^n (f_j^l + f_j^{l-1})^2},$$

где  $f_j^l$  и  $f_j^{l-1}$  -  $j$ -й элемент структуры в текущий ( $l$ ) и предыдущий периоды ( $l-1$ );  
 $n$  - количество структурных элементов.

Интегральный коэффициент Рябцева используется для оценки структурных различий: чем ближе  $K_{int}$  к 1, более значимы структурные изменения и, следовательно, различия в структуре.

Графики динамики интегральных коэффициентов экспорта и импорта за период 2006-2016 гг. представлены на рис. 2. Значения интегральных структурных коэффициентов на всем периоде наблюдений не превышают значения 0,31. В соответствии с принятой шкалой оценки<sup>7</sup> товарная структура экспорта существенно изменилась в 2013 и 2016 гг., что связано со значительным увеличением объемов поставок частично переработанной древесины в страны АТР (после принятия заградительных пошлин на вывоз круглого леса) и с резким повышением доли экспорта топливно-энергетических товаров. На рис. 2 хорошо прослеживается зависимость между значимыми интегральными коэффициентами структуры экспорта и ростом ВРП. Но этот рост опять происходил в основном за счет продукции первичной переработки сырья.

В целом структура экспорта и импорта изменялась незначительно, оставаясь неэффективной, а инвестиции не оказывают ожидаемого влияния на повышение эффективности ВЭД.

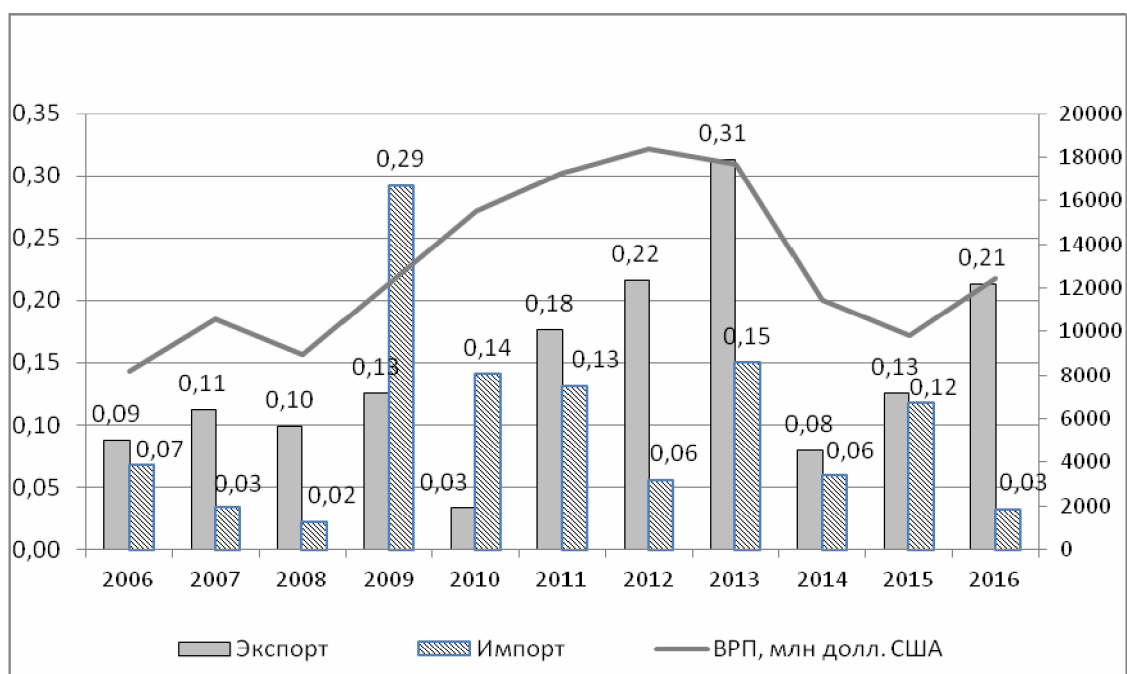


Рис. 2. Динамика ВРП и интегральных коэффициентов структуры экспорта и импорта в Приморском крае

Источник. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. URL: <http://primstat.gks.ru>. Расчеты авторов.

Для создания благоприятного инвестиционного климата и развития ВЭД в Приморском крае необходимо:

- создание мультипликативного эффекта от реализации инвестиционных проектов ТОР, обеспечивающих создание новых рабочих мест;
- привлечение современных технологий в модернизацию базовых секторов региональной экономики, производство наукоемкой продукции;
- развитие транспортно-логистического комплекса;
- развитие инфраструктуры, включая страховую, арбитражно-судебную и информационную составляющие;
- развитие транспортного обслуживания и информационного обеспечения торговли, стандартизации и взаимной аккредитации, инспекции качества товаров, услуг логистики;
- формирование инновационных и инжиниринговых центров на базе крупнейших образовательных и научных центров Приморского края;
- развитие государственно-частного партнерства. В работе<sup>8</sup> акцентируется, что к развитию институтов ГЧП следует подходить как к долгосрочной стратегии развития. В настоящее время недостаточно отлажена координация Налогового, Бюджетного, Земельного, Градостроительного кодексов РФ, регулирующих механизм получения налоговых преференций и таможенных льгот;
- контроль инвестиционной деятельности и открытость результатов;
- снижение административных барьеров для формирования конкурентных инвестиционных условий в Приморском крае;

- проведение крупных выставочных мероприятий для позиционирования и популяризации Приморского края на российском и международном уровнях.

Без решения указанных задач в перспективе невозможно будет обеспечить стабильное развитие внешнеэкономических отношений.

<sup>1</sup> См.: Анализ внешнеэкономической деятельности / М-во экон. развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/foreignEconomicActivity>; Итоги внешнеэкономической деятельности Приморского края / Администрация Приморского края. URL: <http://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/inter/foreign-trade/report/index.php>.

<sup>2</sup> Оленник М.В., Андреева А.И. Оценка динамики и тенденций внешнеэкономической деятельности Приморского края // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 8 (ч. 2). С. 227-236.

<sup>3</sup> Итоги внешнеэкономической деятельности...

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Инвестиционная стратегия Приморского края на период до 2018 года. Постановление Администрации Приморского края от 23 дек. 2013 г. № 495-па. URL: <http://docs.cntd.ru/document/460232173>.

<sup>6</sup> Олейник Е.Б. Влияние инвестиций на скорость и качество структурных сдвигов в лесном комплексе Дальневосточного федерального округа // Транспортное дело России. 2012. № 4 (101). С. 32-34.

<sup>7</sup> Елхина И.А. Структурные сдвиги и структурные различия хозяйственных систем в России // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. 2014. № 4. С. 38-41.

<sup>8</sup> Зельднер А.Г. Импортзамещение: источники финансирования // Экономические науки. 2015. № 1 (122). С. 39-43.

*Поступила в редакцию 01.04.2017 г.*



## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО КЛУБА КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

© 2017 Силина Елена Анатольевна

заведующий кафедрой менеджмента в фитнес-индустрии,  
президент “Национального фитнес-сообщества”, генеральный директор Fit Hit Company  
Университет “Синергия”  
105318, г. Москва, ул. Измайловский вал, д. 2  
E-mail: elenasilina@mail.ru

Рассматривается один из важных аспектов процесса формирования конкурентных преимуществ спортивно-оздоровительного клуба (СОК). Будучи центром притяжения аудиторий, он обладает серьезным маркетинговым потенциалом, который далеко не всегда используется менеджментом. Показывается пять направлений, в рамках которых спортивно-оздоровительный клуб может выстраивать партнерство, получая при этом конкурентные преимущества.

*Ключевые слова:* спортивно-оздоровительный клуб, фитнес-индустрия, конкурентные преимущества, маркетинг через спорт, реклама, спонсорство, маркетинговые события.

### **Введение**

В спортивной индустрии мы имеем дело с клиентами двух типов. К первому типу относятся те клиенты, которые покупают и потребляют продукты, создаваемые спортивно-оздоровительным клубом (услуги, товары, события и информация). Ко второму типу относятся спонсоры, рекламодатели, лицензиаты, бродкастеры и т.п., заинтересованные не в самих спортивных продуктах, а в тех целевых аудиториях, которые эти продукты привлекают к себе, т.е. в клиентах первого типа<sup>1</sup>.

Именно клиенты второго типа создают дополнительный маркетинговый потенциал спортивно-оздоровительному клубу (СОК), который далеко не все участники рынка используют для формирования конкурентных преимуществ.

### **Маркетинг через СОК: объективные причины и конкурентные преимущества**

Подобный подход находится в сфере отношений, получивших название *маркетинг через спорт*<sup>2</sup>, поскольку речь идет о клиентах второго типа, для которых спортивные продукты являются не чем иным, как центром притяжения аудиторий и носителями нужных ассоциаций.

Выделяют три основные разновидности стратегий маркетинга через спорт: партнерство, партизанство и пиратство. В данном случае мы

имеем дело с партнерством, привлекательным для обеих сторон – спортивной организации и любой другой организации, стремящейся решать свои маркетинговые задачи через спорт.

Такое партнерство может быть реализовано в форме спонсорства, приобретения лицензий, размещения рекламы, различных маркетинговых активностей в рамках заключенных соглашений с правообладателями (владельцы торговых марок, организаторы соревнований, спортсмены и их агенты и т.п.).

Спортивно-оздоровительный клуб, как уже отмечалось, является центром притяжения аудитории, характеристики которой (географические, поведенческие, социально-демографические и т.п.) могут заинтересовать рыночных партнеров. Этому способствуют следующие факторы:

- наличие большой клиентской аудитории у отдельных клубов и сетей (например, в каждом из клубов сети World Class занимается около 2300 чел.)<sup>3</sup>;

- повышенная лояльность постоянных клиентов к маркетинговым коммуникациям внутри клуба (во время занятий постоянные клиенты клуба склонны доверять советам инструкторов и другим мягким формам рекламных предложений);

- широкие и разнообразные возможности клубов по размещению рекламы и активации спонсорства (специальные маркетинговые и спортивные события, мерчандайзинг и т.п.);

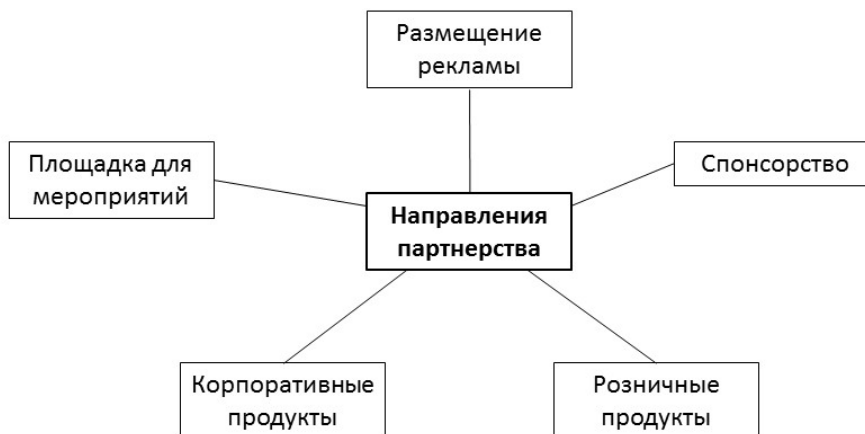


Рис. Направления партнерства СОК, создающие его конкурентные преимущества

- набор положительных ценностей и ассоциаций клубов, связанных со спортом, здоровым образом жизни, успехом (здоровье, энергия, целеустремленность, трудолюбие, респектабельность, преодоление, совершенство, развитие и т.п.);

- в целом положительная оценка деятельности спортивно-оздоровительных клубов в обществе (участие в реализации социальной функции физического воспитания и оздоровления граждан).

Таким образом, СОК обладает определенным потенциалом для решения маркетинговых задач заинтересованными компаниями и брендами самых разных отраслевых рынков.

Конкурентные преимущества спортивно-оздоровительного клуба в данном случае возникают в связи с тем, что:

- клуб максимально эффективно использует свои маркетинговые возможности, это усиливает его позиции на рынке;

- у клуба появляется дополнительный рыночный источник доходов;

- клуб демонстрирует соответствие современному подходу к управлению и использованию маркетинга, это влияет на улучшение деловой репутации;

- открываются новые возможности для кросс-маркетинга.

**Направления партнерства спортивно-оздоровительного клуба, создающие конкурентные преимущества**

В результате анализа деятельности российских и зарубежных клубов автором определены пять наиболее значимых направлений сотрудничества с партнерами (клиентами второго типа)

на основе использования их маркетинговых возможностей как центров притяжения аудиторий (см. рисунок):

1. Спортивно-оздоровительный клуб может выступать в качестве *пространства для размещения рекламы* брендов. Рекламодатель при этом получает очевидные преимущества:

- доступ к уникальной целевой аудитории;

- точечное и персонифицированное воздействие рекламной информации на представителей отдельных сегментов клиентов;

- высокую степень накопления контактов с рекламным сообщением;

- возможности точной выборки целевых аудиторий по географическим, поведенческим и социально-демографическим характеристикам;

- высокую степень доверия к информации, получаемой в клубе.

Для того чтобы полноценно воспользоваться данным видом маркетингового потенциала клуба, необходимо тщательно оценить рекламные возможности и сформулировать отчетливые рыночные предложения для потенциальных рекламодателей.

Вместе с тем менеджмент должен понимать, что клуб выходит на новый для себя рынок маркетинговых коммуникаций, и здесь придется конкурировать с рекламными агентствами. Это означает, что для успешной реализации данной формы маркетингового потенциала клуба необходимы новые профессиональные компетенции персонала. В связи с этим функция продажи и размещения рекламы в фитнес-клубах может быть передана на аутсорсинг специализированным агентствам ("Спортмакс", "Спорт и вы", Fitness Media, MSG, Sport Media Group, Monas Media и

т.п.). Такие маркетинговые посредники берут на себя непростую задачу привлечения рекламодателей, поддержания отношений с ними, изготовления и размещения рекламных материалов.

Сотрудничество с указанными агентствами выгодно и рекламодателям, и самим спортивным клубам. Об общих выгодах обеих сторон мы уже говорили, добавим, что в данном случае рекламодатель может воспользоваться еще и эффектом мультипликации, когда его реклама попадает в разные несетевые и сетевые клубы. Тогда как, заключив договор на размещение рекламы непосредственно с клубом (сетью), он может рассчитывать на рекламное пространство (и целевую аудиторию) лишь этого клуба (сети). Цена размещения рекламы напрямую зависит от объема предлагаемых рекламных площадей, выбор которых осуществляет рекламодатель.

В том случае, когда клуб обладает уникальной по каким-либо характеристикам аудиторией, нужной рекламодателю, ему целесообразно заключать договор непосредственно с клубом. Так, если клиентами клуба являются известные люди (спортсмены, политики, звезды шоу-бизнеса и т.п.), то по согласованию с ними рекламодателю можно предлагать не просто возможности размещения рекламы в стандартных форматах в помещениях, но и участие селебрити в маркетинге. Необходимо обратить внимание на то, что повысить эффективность маркетинговых коммуникаций рекламодателя может вовлечение клиентов в вирусное распространение информации о его бренде. В этом случае знаменитости становятся референтами для более широкой клиентской аудитории, прислушивающейся к мнениям столь авторитетных экспертов.

Наиболее распространенными формами размещения рекламы внутри спортивно-оздоровительных клубов могут быть:

- различные форматы indoor (лайтбоксы, мобильные стенды, ролл апы, постеры, стикеры, POS-конструкции и т.п.);
- распространение печатной рекламной продукции (карточек, буклетов, листовок и т.п.);
- проведение рекламных акций (сэмплинг, презентации, дегустации и т.п.);
- проведение конкурсов, розыгрыши подарков и т.п.

При планировании рекламных кампаний рекламодателю следует напомнить о необходимости учитывать сезонные колебания посещаемос-

ти клиентов клуба; о событиях, проводимых для клиентов клуба; о крупных спортивных событиях, проходящих во время проведения рекламной кампании (Олимпийские игры, чемпионаты мира и Европы по футболу, матчи национальных сборных команд России и т.п.). Это поможет построить более эффективную систему маркетинговых коммуникаций партнеру спортивно-оздоровительного клуба.

2. *Спонсорство* является еще одним направлением взаимовыгодного сотрудничества партнеров со спортивно-оздоровительным клубом. Под спонсорством мы будем понимать маркетинговую стратегию, суть которой - добровольная материальная, финансовая, организационная и другая поддержка физическим и юридическим лицам с целью популяризации своего бренда. Понятия "спонсор" и "спонсорская реклама" приведены в 3-й главе Федерального закона "О рекламе"<sup>4</sup>, что дает нам основания считать эту стратегию разновидностью маркетинговых коммуникаций.

Отношения спортивного клуба со спонсором носят более глубокий характер, нежели отношения с рекламодателями. Спонсор получает не просто рекламные контакты с целевой аудиторией СОК, но и возможность использовать ассоциации со спортом, здоровым образом жизни, социальной ответственностью и т.п. Спонсорство предполагает интеграцию спонсора в отношения с аудиториями и за пределами стен клуба. Так, в случае заключения спонсорского контракта с известным спортсменом, работающим в клубе, он может быть приглашен для участия в промомероприятиях спонсора, высказывать свое отношение к бренду спонсора в СМИ и т.п.

Спонсорство получило широкое распространение не только в спорте, по данным ресурса Statista.com, за период с 2006-го по 2015 г. его мировой рынок вырос с 26,75 млрд долл. до 45,28 млрд долл.<sup>5</sup>

В российской практике и спортивные организации, и бренды, стремящиеся построить с ними спонсорские отношения, часто неправильно воспринимают саму суть спонсорства. Так, распространенной ошибкой является то, что под спонсорством понимается инвестирование либо меценатство.

Следует помнить, что, в отличие от инвестора, спонсор заинтересован не в возврате вложенных в спортивный проект средств (в виде эко-

номических или имиджевых результатов), а в получении эффективных маркетинговых коммуникаций с целевой аудиторией спортивной организации (события, персоны и т.п.). Спортивная организация здесь выступает как платформа для продвижения, тогда как в случае инвестирования она является средством решения деловых и социальных задач более широкого плана.

Спонсорство не стоит путать и с меценатством. Добровольная помощь спортивным объектам (федерациям, клубам, сооружениям, событиям, персонам) со стороны частных лиц или организаций является довольно распространённым источником доходов как в России, так и за рубежом. В этом случае меценат (донор) не требует от спортивной организации (реципиента) рекламирования своего имени. Помощь поступает потому, что меценат проявляет свою ответственность, альтруизм, желание помочь любимому виду спорта, местному клубу, талантливому атлету, школьному соревнованию и т.п.

Отношения с инвестором или с меценатом не требуют активации спонсорства, ограничиваясь в первом случае отчётами об использовании инвестиций и отчетом о потраченных средствах - во втором.

Для того чтобы спонсорство стало эффективной стратегией продвижения бренда партнера спортивно-оздоровительного клуба, необходимо следовать таким принципам спортивного спонсорства<sup>6</sup>:

- взаимной полезности сторон;
- возмездности отношений;
- адекватности вклада каждой стороны отношений;
- гармоничности партнеров;
- гибкости;
- эксклюзивности;
- активации;
- срочности.

Обычно в качестве объектов спонсирования выступают спортивные организации (национальные олимпийские комитеты, федерации по видам спорта, лиги, клубы, команды и т.п.), ключевым продуктом которых являются события либо спортсмены. Это объясняется тем, что вокруг таких объектов формируется аудитория болельщиков, объем и характеристики которой могут интересовать спонсора.

Менее привычным в нашей стране выглядит объект спонсорства, имеющий отношение к спортивному ритейлу и оказанию спортивных ус-

луг. Это объясняется тем, что продажи спортивных товаров и услуг осуществляются в условиях острой рыночной конкуренции и являются основным источником доходов и прибыли в данной части спортивной индустрии. Именно поэтому спортивные магазины и фитнес-клубы принято считать самодостаточными с экономической точки зрения, не нуждающимися в дополнительных спонсорских ресурсах. В то время как организаторы спортивных событий в подавляющем большинстве случаев пока не могут похвастаться рыночной эффективностью своей деятельности от продажи зрелища и потому вынуждены привлекать средства инвесторов, меценатов и спонсоров.

Тем не менее средства спонсоров могут привлекаться и спортивно-оздоровительными клубами, вполне успешно продающими свои атрибутивные услуги. Речь идет о тех случаях, когда менеджмент клуба решает провести спортивное или иное событие для своих клиентов в целях повышения их лояльности или событие (спортивное или деловое) для более широкой аудитории.

Спортивно-оздоровительному клубу рекомендуется иметь хорошо сформулированный спонсорский пакет, а также быть готовым к его активации, т.е. к выполнению взятых на себя обязательств по построению маркетинговых коммуникаций для каждого конкретного спонсора.

3. Обладая помещениями, оборудованными для занятий, и квалифицированным компетентным персоналом, спортивно-оздоровительный клуб может выступать в качестве *площадки для проведения различных мероприятий* - корпоративных спортивных событий (турниры, тренировки, спортивные праздники, тимбилдинги и т.п.), деловых (конференции, семинары, мастер-классы и т.п.) и коммуникационных мероприятий (пресс-конференции, презентации и т.п.).

Подчеркнем, что в данном случае речь идет о мероприятиях сторонних заказчиков, сам клуб предоставляет услугу аренды и некоторые другие сопутствующие сервисы. Необходимо оценить возможности для этого и сформулировать соответствующие предложения. Клуб действует на рынке мест для проведения мероприятий, конкурируя с бизнес-центрами, спортивными сооружениями, университетами и т.п. Следует помнить, что такие рыночные предложения не должны мешать созданию базового продукта клуба - спортивно-оздоровительных услуг.

Позиционирование клуба как популярного места проведения мероприятий способствует формированию дополнительных конкурентных преимуществ, выполняя задачу дифференциации его на фоне конкурентов.

4. Следующим направлением сотрудничества, позволяющим реализовать маркетинговый потенциал клуба, является его позиционирование как эффективного инструмента повышения лояльности персонала к работодателю за счет создания *корпоративных продуктов*. Речь идет об усилении этого акцента в предложениях, адресованных корпоративным клиентам, которые получают весьма очевидные преимущества совместных занятий спортом за счет работодателя:

- они способствуют сплочению коллектива;
- дают возможность сотрудникам проявить положительные качества, которые могут быть не замечены в обычной трудовой деятельности;
- способствуют снижению заболеваемости и повышению производительности труда;
- повышают лояльность к руководству, основанную на оценке его вклада в получение бесплатного доступа к занятиям;
- способствуют формированию репутации социально ответственной компании на рынке труда, способной привлечь лучшие кадры.

Спортивно-оздоровительный клуб может заметно повысить свою конкурентоспособность за счет того, что, привлекая крупных и стабильных клиентов, получает имиджевые выгоды, репутацию организации, которой доверяют не только конечные потребители спортивных услуг, но и корпоративные клиенты.

Менеджменту спортивного клуба необходимо разработать специальные предложения для компаний, заинтересованных в повышении эффективности работы со своим персоналом, такое позиционирование предложения позволит также решить задачу маркетинговой дифференциации в конкурентной среде.

5. Еще одно направление партнерства может осуществляться в рамках ставшей привычной во многих клубах рыночной функции *розничных продаж* спортивных товаров. Наличие магазина на территории спортивно-оздоровительного клуба, безусловно, повышает его привлекательность в глазах клиентов, поскольку повышает уровень удобства обслуживания. Кроме того, магазин является источником дополнительных доходов

(от продаж товаров или от аренды за использование торговой площади).

Можно выделить следующие варианты организации розничных продаж в спортивно-оздоровительном клубе:

- а) собственный магазин клуба, расположенный в принадлежащих ему помещениях;
- б) магазин-арендатор, расположенный в помещениях, принадлежащих клубу;
- в) магазин, принадлежащий собственнику сооружения, которое арендует клуб;
- г) магазин, самостоятельно арендующий помещение у собственника сооружения, которое также арендует и клуб;
- д) магазин, субарендующий торговую площадь у клуба, который арендует сооружение у собственника.

Как правило, ассортимент клубного магазина может включать товары для занятий, которые могут быть куплены вместо забытых клиентом дома или внезапно пришедших в негодность (плавательные и купальные принадлежности, тапочки, шампунь и т.п.); уникальные товары, продажа которых осуществляется только в клубе и подобных торговых точках (спортивное питание, добавки, экипировка, инвентарь, атрибутика и т.п.); товары, спрос на которые возникает спонтанно или в определенных ситуациях (зарядное устройство, батарейки и т.п.). В наиболее общем виде ассортимент, предлагаемый магазинами в фитнес-клубах, можно распределить по следующим товарным группам:

- экипировка для занятий;
- инвентарь для занятий;
- одежда, обувь спортивного стиля;
- спортивное питание и добавки;
- атрибутика клуба;
- аксессуары.

В зависимости от концепции развития, структуры и характеристик целевых аудиторий, места расположения клуба принимается решение об открытии магазина того или иного формата с соответствующим ассортиментом. Для поставщиков таких товаров магазины спортивно-оздоровительных клубов представляют серьезный интерес, поскольку они обладают стабильной платежеспособной аудиторией покупателей и расположены в местах, стимулирующих спрос и хорошо подходящих для проведения маркетинговых акций - презентаций, тестов и т.п.

Характерным примером серьезного отношения к клубному магазину как эффективному каналу сбыта является партнерство двух известных брендов - Reebok и World Class. В клубах сети располагаются магазины спортивной одежды Reebok.

Таким образом, магазин спортивно-оздоровительного клуба следует рассматривать как эффективный инструмент повышения его конкурентных преимуществ как за счет расширения возможностей для обслуживания клиентов, так и путем позиционирования в качестве канала сбыта для поставщиков.

Рассмотренные нами направления сотрудничества спортивно-оздоровительного клуба с партнерами различного типа (рекламодатели, спонсоры, организаторы событий, работодатели и поставщики товаров) позволяют раскрыть его потенциал как маркетингового посредника для организаций разных форм собственности и частных предпринимателей.

Спортивно-оздоровительный клуб, в свою очередь, формирует конкурентные преимущества, решая сразу несколько важных задач: укрепления занимаемых рыночных позиций, получения дополнительных доходов формирования, репутации компетентного и надежного партнера, создания имиджа лидера своего рыночного сегмента.

Следует подчеркнуть, что развитие указанных направлений партнерства возлагает на менеджмент клуба дополнительную нагрузку и ответственность. Каждое из этих направлений связано с затратами на исследование новых рынков (рекламы, спонсорства, событий, аренды, услуг по работе с персоналом, спортивного ритейла), на освоение новых компетенций сотрудниками (коммерческих, организационных, логистических, маркетинговых и т.п.) и на создание необходимых материальных, инфраструктурных и финансовых условий по практическому осуществлению каждого из направлений.

<sup>1</sup> Малыгин А.В. Введение в спортивный маркетинг // Менеджмент в индустрии спорта : сб. ст. Вып. 1 / под ред. В.А. Леднева. Москва, 2012. С. 71-98.

<sup>2</sup> Beech J., Chadwick S. (2006) The marketing of Sport. *Prentice Hall and Financial Times*, p. 592.

<sup>3</sup> Прянишников Н. В России фитнес-индустрии повезло с погодой: интервью с генеральным директором сети фитнес-клубов World Class Н. Прянишниковым / записал М. Стулов // Ведомости. 2017. 19 июня.

<sup>4</sup> О рекламе : федер. закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ.

<sup>5</sup> Sports sponsorship: total revenue worldwide from 2006 to 2015 (in billion U.S. dollars). Available from: <http://www.statista.com/statistics/269783/total-worldwide-revenue-from-sports-sponsorship>.

<sup>6</sup> Малыгин А. Введение в спортивный маркетинг // Вестник Российского международного Олимпийского университета. 2012. № 1 (2). С. 32-46.

*Поступила в редакцию 02.04.2017 г.*

# **ECONOMIC AND LAW ISSUES**

---

Scientific and Information Journal

**№ 5**  
**2017**

### **Editorial Council**

*A.P. Torshin* - PhD in Jurisprudence, Chairman of the Editorial Board

*E.M. Ashmarina* - Doctor of Jurisprudence, Professor, Russian University of Justice, Chief Editor of journal "Economic and Law Issues"

*A.G. Lisitsyn-Svetlanov* - Doctor of Jurisprudence, Professor, Director of Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences

*V.N. Viktorov* - Doctor of Economics, Professor

*Iu. V. Golik* - Doctor of Jurisprudence, Professor

*S.N. Silvestrov* - Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

*A.V. Meshcherov* - Doctor of Economics, Professor, Chief Editor of journal "Economic Sciences"

*A.A. Liverovskii* - Doctor of Jurisprudence, Professor, Dean of Law Faculty of Saint-Petersburg State University of Economics and Finance (FINEK)

### **Editorial Board**

*E.M. Ashmarina* - Doctor of Jurisprudence, Professor, Russian University of Justice (Chief Editor of journal "Economic and Law Issues")

*O.Iu. Bakaeva* - Doctor of Jurisprudence, Professor, Saratov State Academy of Law

*V.V. Bolgova* - Doctor of Jurisprudence, Professor, Samara State University of Economics, Editorial Secretary

*A.A. Pavlushina* - Doctor of Jurisprudence, Professor, Director of Law Institute of Samara State University of Economics

*A.A. Alekseev* - Doctor of Economics, Professor, Saint-Petersburg State University of Economics

*S.A. Mahosheva* - Doctor of Economics, Institute of Computer Science and Problems of Regional Management of KBSC of the Russian Academy of Sciences

*A.M. Mikhailov* - Doctor of Economics, Professor, Samara State University of Economics

*V.V. Simonov* - Doctor of Economics, Professor, Lomonosov Moscow State University

*I.A. Shuliatiev* - PhD in Jurisprudence, Financial University under the Government of the Russian Federation

Subscription index **70180 (Agency "Rospechat")**

The Certificate of registration of mass media ПИ №ФЦ 77-31419 from 06.03.2008 is issued by Federal service on supervision of legislation observance in sphere of mass communications and cultural heritage protection.

*The journal is included in the list of the Higher Accreditation Committee of The Ministry of Education and Science of Russia of the leading scientific journals and publications issued in the Russian Federation, where the main scientific results of the scientific theses for the degrees of Doctor and Candidate of Science can be found*

**Chief Editor** - Doctor of Jurisprudence, Professor **E.M. Ashmarina**  
**Editorial Secretary** - Doctor of Jurisprudence, Professor **V.V. Bolgova**

Editor - *I.N. Loshkareva*  
Computer editing and design - *O.V. Egorova*

Founder - LLC "Economic Sciences"  
(3-775, Chapaevskii per., Moscow, 125057, Russia)

© Economic and Law Issues, 2017

Issue date 29.05.2017. Format 60x84/8. Offset printing 1000 copies.  
Printed signatures 7,0 (7,5). Publisher's signatures 8,33. Order №

Printed by "24 Print" Ltd



## Scientific and Information Journal

IN THE NUMBER:

### STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE

#### THEORY AND HISTORY OF STATE AND LAW; HISTORY OF DOCTRINES ABOUT LAW AND STATE

**Pon'ca V.F.** Prospects of development of mortgage law in Russia ..... 56

#### FINANCIAL LAW; TAX LAW; FISCAL LAW

**Terekhova E.V.** Scientific and theoretical approaches to the study of the investment law  
in the Russian legal system (in the system of financial law) ..... 56

### ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE

#### ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

**Serdiukova O.I., Mankieva A.V.** Foreign experience of attracting investments in the economy ..... 57

**Kovalenko D.I., Vazagova F.V.** Institutional features of formation and development of investment  
attractiveness of regional social and economic systems ..... 57

**Chernenko D.V.** State-private partnership in Russia ..... 58

**Palei T.F.** Governance of infrastructure development in the region industry ..... 58

**Makeenko M.V., Razumovskaia D.V., Tikhonova M.V.** The determination of the cost of pulp  
and paper industry wastewater treatment ..... 58

**Oleinik E.B., Akhmadullin R.I.** Structural analysis of foreign economic activity  
of the Primorsky krai ..... 59

**Silina E.A.** The use of the marketing possibilities a sports club as a way of formation  
of its competitive advantages ..... 59

## **STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE**

---

### **THEORY AND HISTORY OF STATE AND LAW; HISTORY OF DOCTRINES ABOUT LAW AND STATE**

#### **PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MORTGAGE LAW IN RUSSIA**

© 2017 Pon'ca Viktor Fedorovich  
Doctor of Jurisprudence, Professor of Civil Law and Procedure  
and International Private Law Department  
Peoples' Friendship University of Russia  
10/2, Miklukho-Maklaia str., Moscow, 117198, Russia  
E-mail: Vf\_Ponka@mail.ru

This article has focused on the legal regime of collateral legal relations. The author notes a significant number of regulatory acts on the regulation of mortgage relations. Further, the specific features of the origin of a mortgage are investigated both by virtue of the law and by virtue of a contract. In the process of research, the peculiarities and subtleties of the civil law nature of the pledge of real estate subject to various grounds of emergence are revealed. It is noted that one of the main trends in modernizing the provisions of civil legislation on modern mortgages is the clarification of a number of articles of the current Civil Code of the Russian Federation and other laws. We can not ignore the legal and technical side of the wording of the relevant provisions of the laws. The author makes an attempt to clarify the features of the prospective development of the normative provisions of this mortgage institution in this context.

*Key words:* mortgage; pledge; Pledge registration; Legal pledge, contractual pledge; Transfer of ownership; Retention of title, bona fide debtor; Unscrupulous debtor.

*Received for publication on 01.04.2017*

#### **FINANCIAL LAW; TAX LAW; FISCAL LAW**

#### **SCIENTIFIC AND THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE INVESTMENT LAW IN THE RUSSIAN LEGAL SYSTEM (IN THE SYSTEM OF FINANCIAL LAW)**

© 2017 Terekhova Elena Vladislavovna  
PhD in Jurisprudence  
Russian State University of Justice  
b. A, 69, Novocheriomushkinskaia str., Moscow, 117418, Russia  
E-mail: Ter\_finlaw@mail.ru

The article deals with scientific approaches to investment law in the system of the Russian Federation law. On the basis of comparative analysis investigated the ratio of investment law to adjacent branches of law. It is proved that the investment law is a sub-sector of financial law. It offers an introduction to the scientific revolution definition of "public investment relations". We give a group of investment relations in the framework of financial regulation.

---

*Key words:* investment law, a complex branch of law, comprehensive legal education, comprehensive industry legislation, financial law.

*Received for publication on 06.04.2017*

## **ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE**

---

### **FOREIGN EXPERIENCE OF ATTRACTING INVESTMENTS IN THE ECONOMY**

© 2017 Serdiukova Olga Ilinichna

PhD in Economics, Associate Professor of Public Services and Management Department

© 2017 Mankieva Aza Vahidovna

PhD in Political Sciences, Associate Professor of Public Services and Management Department  
North-Caucasus Institute - branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public  
Administration

5, Dunayevski str., Piatigorsk, Stavropol Territory, 357502, Russia

E-mail: kafeiu@ski.ranepa.ru

The presented article analyzes foreign experience of attracting foreign investments into the economy. It has been proved that practically no country with a market economy can effectively develop without attracting foreign investments.

*Key words:* investment, private capital, market, borrowed and entrepreneurial capital.

*Received for publication on 06.04.2017*

### **INSTITUTIONAL FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS**

© 2017 Kovalenko Denis Igorevich

North-Caucasus Institute - branch of Russian Presidential Academy of National Economy  
and Public Administration

5, Dunaevski str., Piatigorsk, Stavropol Territory, 357502, Russia

© 2017 Vazagova Fatima Viktorovna

PhD in Economics, Associate Professor, Rector

Institute of Economics and Management

51, Moscow str., Piatigorsk, Stavropol territory, 357500, Russia

E-mail: kafeiu@ski.ranepa.ru, info@ineu.ru

The article substantiates the institutional features of the formation and development of investment attractiveness of regional socio-economic systems. It is proved that for successful regulation the state needs to cover both the interests of society, primarily in the form of preserving its well-being, and the interests of entrepreneurs, including regulation of investment proceeds.

*Key words:* institutes, investments, social and economic system, region, state regulation.

*Received for publication on 05.04.2017*

**STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA**

© 2017 Chernenko Dmitrii Vitalievich  
 North-Caucasus Institute - branch of Russian Presidential Academy of National Economy  
 and Public Administration  
 5, Dunaevski str., Piatigorsk, Stavropol Territory, 357502, Russia  
 E-mail: dmitry.v.chernenko@yandex.ru

The article considers trends in the development of the market for public-private partnership (PPP) in Russia and its features. Key changes that occur on the market from 2015 to 2017 are highlighted. The statistics of the number of PPP projects has been analyzed, including by their branches in Russia, from which conclusions are drawn about the key importance of such sectors as the transport complex and the communal and energy infrastructure. The main factors that create the problems of PPP market development in Russia were listed. For the domestic example, the features of public-private partnership in the UK and Germany are considered.

*Key words:* public-private partnership; PPP; concession agreements; PPP market in Russia; public administration.

*Received for publication on 04.04.2017*

**GOVERNANCE OF INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE REGION INDUSTRY**

©2017 Palei Tatiana Feliksovna  
 Kazan (Volga region) Federal University  
 18, Kremliovskaia str., Kazan, Republic of Tatarstan, 420008, Russia  
 Email: kmen555@gmail.com

In article conceptual approach to the strategy of preventive development of industry infrastructure is stated, at which strategic decisions are differentiated on the providing applied in case of “market failures” and falling of rates of production, and stimulation, applied in case of lag of rates of development of infrastructure from rates of development of the industry and on this basis two new concepts are offered: “infrastructure providing” and “infrastructure stimulation”. Then the new methodology of classification of regions and governance of infrastructure development of the industry is created.

*Key words:* infrastructure providing, infrastructure stimulation, infrastructure potential, industrial policy.

*Received for publication on 03.04.2017*

**THE DETERMINATION OF THE COST OF PULP AND PAPER  
INDUSTRY WASTEWATER TREATMENT**

© 2017 Makeenko Maria Vladimirovna  
 PhD in Economics  
 © 2017 Razumovskaia Daria Vladimirovna  
 © 2017 Tikhonova Maia Vladimirovna  
 PhD in Economics, Associate Professor of Economics and Management of Enterprises and Industrial  
 Complexes Department  
 Saint-Petersburg State University of Economics  
 21, Sadovaia str., Saint-Petersburg, 191023, Russia  
 E-mail: maria\_makeenko@mail.ru, darya.razumovskaya@gmail.com, mvt515@mail.ru

This article deals with the problem of determining the cost of the pulp and paper industry to clean their wastewater. The article highlights 2 main problems affecting the modernization of the water treatment systems of enterprises

---

and the classification of equipment water treatment systems. Also, the authors presented a new approach to determining the cost of water treatment companies that can help enterprises to predict future costs.

*Key words:* enterprise, pulp and paper industry, water treatment systems, modernization, costs.

*Received for publication on 03.04.2017*

## **STRUCTURAL ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE PRIMORSKY KRAI**

© 2017 Oleinik Elena Borisovna

Doctor of Economics

© 2017 Akhmadullin Roman Igorevich

Far Eastern Federal University

8, Sukhanova str., Vladivostok, Primorskiy Krai, 690091, Russia

E-mail: oleinik.elena@gmail.com, eremin\_ai@students.dvfu.ru

The main directions of foreign economic activity in Primorsky Krai are considered. The structural analysis of foreign trade turnover and investments proposed. The integral coefficients of the structural changes to exports and imports are calculated and the measures to ensure the attractiveness of the investment climate and the development of foreign economic activity in Primorsky Krai.

*Key words:* structure of exports and imports, investments, integral coefficient of structural change, foreign trade turnover.

*Received for publication on 01.04.2017*

## **THE USE OF THE MARKETING POSSIBILITIES A SPORTS CLUB AS A WAY OF FORMATION OF ITS COMPETITIVE ADVANTAGES**

© 2017 Silina Elena Anatolievna

Head of the Department of management in the fitness industry, The President of the “National fitness community”, CEO Fit Hit Company

University “Synergy”

2, Izmailovski Val str., Moscow, 105318, Russia

E-mail: elenasilina@mail.ru

The article considers one of the important aspects of the process of formation of competitive advantages of a sports club (ASC). Being the center of attraction of the audiences, he has great marketing potential, which is not always used by management. The author shows five areas in which the sports club can build a partnership while gaining a competitive advantage.

*Key words:* sport and health club, the fitness industry, competitive advantages, marketing through sport, advertising, sponsorship, marketing.

*Received for publication on 02.04.2017*

## *Памятка автору*

### **Как правильно подготовить статью в “Вопросы экономики и права” на персональном компьютере**

Материал статьи представлять *на электронную почту* x12345@bk.ru в программе Word (файл с последним вариантом статьи). Статью должны сопровождать сведения об авторе с указанием полных имени и отчества, ученой степени, ученого звания, места работы или учебы и его почтового адреса на русском и английском языках, e-mail. Необходимы аннотация и ключевые слова (не более 7) на русском и английском языках. Обязателен список библиографических ссылок в конце статьи на русском и английском языках.

#### *Набор текста*

тип шрифта **Таймс**  
размер шрифта **14 пт**  
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать  
через окно “Абзац”, **не пробелами  
и не табуляцией**)  
межстрочный интервал “полуторный”

#### *Набор таблиц*

тип шрифта **Таймс**  
размер шрифта **13 пт**  
линейки внешние (рамка) 1,5 пт  
линейки внутренние 0,5 пт

#### *Набор формул*

в редакторе формул  
все символы прямым шрифтом

#### *Набор ссылок на литературу (сноски)*

**размещение в конце статьи**  
(меню “Вставка” подменю “Сноска”)  
тип шрифта **Таймс**  
размер шрифта **12 пт**

#### *Рисунки (графики, диаграммы)*

в редакторах Word, Excel - **только черно-белые**

**! Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки (графики, диаграммы)**

*! Использовать стиль “Normal” или шаблон “Обычный”*

*При нарушении требований к оформлению материалов  
рукописи не публикуются!*