

Министерство образования и науки РФ
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Россия
Бременский университет, Германия
Варшавская высшая школа экономики, Польша
Высшая школа европейских и региональных исследований, Чешская Республика
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», Россия
Запорожский национальный университет, Украина
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь
Луганский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина
Республиканское высшее учебное заведение «Крымский гуманитарный университет», Россия
Университет Сержи-Понтуаз, Франция

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сборник научных трудов
IX Международной научно-практической конференции,
посвященной празднованию
140-летия НИУ «БелГУ»

Белгород, 3 марта 2016 г.



Белгород 2016

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501
С 56

Печатается по решению редакционно-издательского совета Института экономики
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет» (НИУ «БелГУ») (протокол № 5 от 17.02.2016)

Рецензенты:

С.В. Куприянов, профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента и внешнеэкономической деятельности ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова»

Л.А. Зимакова, доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции, посвященной празднованию **140-летия НИУ «БелГУ»** (Белгород, 3 марта 2016 г.) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИД «Белгород», 2016. – 373 с.

ISBN 978-5-9571-2075-9

В материалах Международной научно-практической конференции представлены работы российских и зарубежных ученых, посвященные актуальным проблемам развития социально-экономических систем в условиях глобализации.

Сборник материалов будет интересен студентам, магистрантам, аспирантам, молодым ученым и всем интересующимся вопросами развития современной экономики.

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501

ISBN 978-5-9571-2075-9

*Оргкомитет конференции не несет ответственности
за содержание и достоверность публикуемых сведений*

© Коллектив авторов, 2016
© НИУ «БелГУ», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание

<i>А.С. Попкова.</i> Проблемы регулирования платежного баланса Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь).....	8
<i>Е.В. Никулина.</i> Формирование основ упреждающего риск-менеджмента (г. Белгород, Россия).....	11
<i>Н.Ф. Сивцова.</i> Инновационные процессы Белгородской области: тенденции и перспективы развития (г. Белгород, Россия).....	15
<i>Н.П. Зайцева.</i> Университетско-промышленные связи как императив инновационного развития территорий РФ: финансовый аспект (г. Белгород, Россия).....	18
<i>Сизьунго Муненге.</i> Корреляционная взаимосвязь между региональными макроэкономическими показателями и количеством университетов по регионам России (г. Белгород, Россия).....	22
<i>В.С. Шмаков.</i> Влияние процессов глобализации на развитие сельского социума России (г. Новосибирск, Россия).....	29
<i>Е.В. Мирошников.</i> Международно-правовые ресурсы развития источников муниципального права в рамках Содружества Независимых Государств, Евразийского экономического союза и двухсторонних отношений (г. Белгород, Россия).....	34

Секция 1

Развитие российской экономики в условиях глобализации

<i>Л.Л. Авидзба, Е.Н. Камышанченко, С.Г. Горелик.</i> Зарубежный опыт реализации антивозрастных (антиэйджинговых) программ на предприятии (г. Белгород, Россия).....	42
<i>Д.Б. Андрусенко, Ю.Л. Растопчина.</i> Внешнеторговое партнерство России и стран Европейского Союза: оценка современного состояния, проблем и тенденций развития (г. Белгород, Россия).....	45
<i>Е.Ю. Бекетова, Е.Н. Камышанченко.</i> Состояние продовольственной безопасности в РФ (г. Белгород, Россия).....	51
<i>Ю.В. Болтенкова, А.В. Коннова, В.И. Болтенков.</i> Перспективы инвестиционной активности в субъектах малого и среднего предпринимательства Белгородской области (г. Белгород, Россия).....	56
<i>О.В. Ваганова, А.Б. Титов.</i> Территориальная научно-промышленная единица – платформа для инновационного развития экономики (г. Белгород, г. Санкт-Петербург, Россия).....	61
<i>Е.И. Дорохова, И.А. Беленко, Н.В. Олишевская.</i> Импортзамещение в процессе обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации (г. Белгород, Россия).....	68
<i>Е.И. Дорохова, М.В. Ларионова.</i> Характеристика внешнеторгового оборота РФ за 2014 - начало 2015 года (г. Белгород, Россия).....	71
<i>Е.И. Дорохова, С.А. Капитан.</i> Современные подходы к исследованию инновационного потенциала (г. Белгород, Россия).....	74
<i>Т.А. Дубровина.</i> Разработка механизма повышения конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях импортозамещения (г. Белгород, Россия).....	77

Г.Г. Забнина. К вопросу о феномене социальной ответственности в управлении учреждениями высшего образования (г. Белгород, Россия).....	81
Ф.Ф. Иванов. Принципы формирования и особенности концепции управления конкурентоспособностью промышленных предприятий в условиях глобализации (г. Минск, Республика Беларусь).....	85
И.С. Килин. Перспективы и вызовы индустрии 4.0 (г. Минск, Республика Беларусь).....	89
Е.И. Ковалева, Ли Лина, Н.П. Шалыгина. Российско-китайское инвестиционное сотрудничество (г. Белгород, Россия).....	91
Ю.А. Хорошевская, Н.В. Кравченко. Виды транспортных услуг: обзор преимуществ и недостатков (г. Белгород, Россия).....	95
П.Ю. Кривошеев. Оценка современных тенденций развития отечественного лизингового рынка (г. Белгород, Россия).....	98
К.В. Медведская, Е.Н. Камышанченко. Состояние экономики Российской Федерации в условиях мирового политического кризиса (г. Белгород, Россия).....	103
С.К. Мстоян. Российско-китайское энергетическое сотрудничество: «Сила Сибири» (г. Ярославль, Россия).....	106
И.Г. Пацуква. Факторы риска при предпринимательской деятельности предприятия (г. Белгород, Россия).....	108
И.Н. Повод. Оценка рыночной власти фирмы как элемент определения размера монопольной ренты (г. Минск, Республика Беларусь).....	112
С.Н. Растворцева, Л.Г. Алексеева. Зависимость экономического роста от начальных условий развития. г. Белгород, Россия.....	114
М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, К.С. Карташова. Анализ методов мотивации должностных лиц и работников бюджетной сферы таможенных органов (г. Белгород, Россия).....	118
Н.Ф. Сивцова, Д.Ю. Беланов. Импортозамещение – катализатор развития потребительского рынка в условиях экономических санкций (г. Белгород, Россия).....	122
М.С. Старикова. Факторы адаптивности предприятий в современных экономических условиях (г. Белгород, Россия).....	125
Е.А. Уварова. Роль интегрированных маркетинговых коммуникаций в системе продвижения товаров и услуг (г. Белгород, Россия).....	129
Е.Л. Шаламова. Бережливое производство или тонкая грань между экономией и рационализацией (г. Уфа, Россия).....	132
Е.Н. Шапошник, Ю.Л. Расстончина. Оценка агропромышленного потенциала Белгородского региона (г. Белгород, Россия).....	134
Е.С. Шевченко. Проблемы развития внешнеторговых отношений Дальневосточного федерального округа Российской Федерации (г. Белгород, Россия).....	137

Секция 2

Проблемы и перспективы развития финансово-кредитной системы в России и за рубежом

И.В Колесникова. Инфляция и экономический рост: расчет оптимального уровня инфляции для Беларуси (г. Минск, Республика Беларусь).....	144
В.Е. Лазаренко. Оптимізація джерел фінансування банківської системи України як фактор національної економічної безпеки в умовах кризи (г. Харьков, Украина).....	147

В.В. Любан. Проблемы регулирования инфляционных процессов в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь).....	152
Д.А. Мацкова, Н.С. Мельникова. Методические подходы к внедрению реорганизации кредитного процесса в коммерческом банке (г. Белгород, Россия)...	157
Д.А. Мацкова, Н.И. Быканова. Проблемы развития рынка дистанционных банковских услуг в России (г. Белгород, Россия).....	162
А.В. Монова, Ю.В. Сорокина. Проблемы и перспективы современного кредитования банковского сервиса (г. Шахты, Россия).....	167
Р.А. Осинский. Участие банков в разработке финансовых моделей для проектов государственно-частного партнерства (г. Минск, Республика Беларусь)...	171
Е.В. Преснякова. Оценка воздействия инфляции на структуру инвестиций в основной капитал (г. Минск, Республика Беларусь).....	173
В.Д. Сапрыкина, Ю.В. Болтенкова, А.А. Гулько. Перспективы развития дистанционных финансовых услуг коммерческих банков России (г. Белгород, Россия).....	177
Ю.Н. Северина, Е.Н. Камышанченко. Банковские инновации и их влияние на развитие банковской системы (г. Белгород, Россия).....	181
Е.В. Счастливенко, Т.В. Счастливенко. Особенности и перспективы развития национальной системы платежных карт РФ (г. Белгород, Россия).....	184
И.А. Терентьева, Е.Н. Камышанченко. Условия кредитования коммерческими банками и МФО стартап – компаний в Российской Федерации (г. Белгород, Россия).....	188

Секция 3

Система налогообложения в условиях модернизации экономики

З.И. Дубинина. Роль государственного бюджета в формировании финансовых ресурсов на макроуровне в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь).....	194
Е.В. Зайцева. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности стран ЕАЭС (г. Минск, Республика Беларусь).....	196
О.Л. Шулейко, В.Г. Герасимова, Н.С. Кузьменкова. Совершенствование налоговой политики Республики Беларусь в контексте мировых тенденций (г. Минск, Республика Беларусь).....	201

Секция 4

Современные проблемы развития системы бухгалтерского учета и аудита в России и за рубежом

А.Ш. Гизятова. Аудит бизнеса как концептуальная новаторская альтернатива аудита бухгалтерской отчетности (г. Москва, Россия).....	207
Е.В. Губанова. Порядок отражения доходов в бухгалтерской отчетности организации (г. Калуга, Россия).....	211
Л.А. Зимакова, Д.Ю. Горбатюк. Организация контроля за использованием бюджетных средств и ресурсов (г. Белгород, Россия).....	216
Л.А. Зимакова, И.А. Широкопетлева. Рекомендации по организации учета в условиях использования системы Just-in-time (г. Белгород, Россия).....	220
Л.А. Зимакова, А.В. Ковалевская. Прибыль как экономическая категория (г. Белгород, Россия).....	223
С.Н. Коваленко, С.В. Кулигина. Сбор аудиторских доказательств по проверке расчетов с покупателями и заказчиками (г. Белгород, Россия).....	227

М.О. Полтарабатько. Особенности организации учета расходов на НИОКР (г. Белгород, Россия).....	232
А.Ю. Стаханов. Балансовая теория Иогана Фридриха Шерра и ее влияние на бухгалтерский учет в XX – XXI веках (г. Белгород, Россия).....	236
Л.В. Чхутиашвили. Перспективы развития производственного экологического контроля в условиях рыночной экономики (г. Москва, Россия).....	240

Секция 5

Системный подход к раскрытию проблем государства и права

Р.К. Джембаев. К вопросу о взаимодействии ОВД Республики Казахстан с институтами гражданского общества в сфере обеспечения прав граждан (г. Караганда, Республика Казахстан).....	243
Ю.А. Комнатная. Основные проблемы теоретического обоснования международного частного права на современном этапе (г. Белгород, Россия).....	245
М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, А. Шаповаленко. Борьба с таможенными правонарушениями как метод обеспечения экономической безопасности государства (г. Белгород, Россия).....	248
А.Б. Сопыханова. Проблемы повышения эффективности деятельности по борьбе с распространением контрафактных товаров (г. Караганда, Республика Казахстан).....	250

Секция 6

Социально-экономическая сущность системы современного мирового хозяйства

Т.В. Андилевко. Роль наукоемких и высокотехнологичных услуг в развитии промышленного сектора (г. Минск, Республика Беларусь).....	256
Л.Я. Бурима. Техническое регулирование как инструмент государственной промышленной политики в условиях глобализации (г. Минск, Республика Беларусь).....	259
Паулина Валойс. Анализ внешнеторгового потенциала России и Мексики на основе баз данных Trade Map и Trade Competitiveness Map (г. Белгород, Россия)...	263
Т.В. Веремейчик. Зарубежный опыт развития рынка страховых услуг и возможности его использования в Беларуси (г. Минск, Республика Беларусь).....	267
Л.Г. Воронецкая. Национальные рынки труда научных работников в условиях глобализации (г. Минск, Республика Беларусь).....	271
Вэй Янань, Ю.Л. Растопчина. Привлечение иностранного капитала как стратегическое направление внешнеэкономической политики Китая (г. Белгород, Россия).....	274
Е.А. Денисова, А.Н. Козтева. Социально-экономическое развитие регионов России (г. Белгород, Россия).....	277
Симутове Исау, Ю.Л. Растопчина. Развитие внешнеторговой деятельности стран общего рынка Восточной и Южной Африки (г. Белгород, Россия).....	280
Казимиру Эринелту. Перспективы экономического роста стран Субсахарской Африки (г. Луанда, Ангола).....	285
Е.И. Ковалева, Разафимили Юфрази. Современное состояние импортной деятельности Республики Мадагаскар (г. Белгород, Россия).....	288
В.И. Кузьменок. Особенности оценки и возможности регистрации открытий в области гуманитарных, социально-экономических и общественных наук (г. Минск, Республика Беларусь).....	292

Л.В. Макущенко. К методическим рекомендациям развития финансовых услуг в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь).....	298
Д.А. Мацкова, С.А. Гладченко. Особенности зарубежного опыта разработки эколого-социально-экономических индикаторов устойчивого развития (г. Белгород, Россия).....	302
Е.А. Милашевич. Реализация механизмов информационно-коммуникационных технологий для увеличения экспорта медицинских услуг Беларуси через создание национальной поисковой системы (г. Минск, Республика Беларусь).....	307
М.Ю. Невзорова, Е.И. Дорохова. Региональная экономическая интеграция как способ эффективного использования ресурсов (на примере Евразийского экономического союза) (г. Белгород, Россия).....	312
В.М. Недведцкий. Пути реформирования сектора водоснабжения и водоотведения (канализация) в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь).....	317
И.В. Нусратуллин. Генезис эволюционизма в экономике (г. Уфа, Россия)....	322
Л.Н. Осмоловская. Обеспеченность и выравнивание бюджетных расходов на культуру в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь).....	326
Ю.П. Якубук. Сектор наукоемких услуг в современной экономике (г. Минск, Республика Беларусь).....	329

Секция 7

Trends and perspectives of the social and economic development of regions in Russia and abroad within globalization process

Karl Hamman, Vladislava I. Solovyeva. Interconnection of government regulation and globalization (Hamburg, Germany, Belgorod, Russia).....	335
Natalia A. Kolesnikova. Theoretical aspect and determinations of real exchange rate (Paris, France).....	337
Sofia A. Sazykina, Julia L. Rastopchina. Effectiveness estimation of life cycle contracts (Voronezh, Belgorod, Russia).....	340
Olga S. Sakharova, Julia L. Rastopchina. Criteria and Indicators of Assessment of the Efficiency of Foreign Economic Activity (Stavropol', Belgorod, Russia).....	346
Olesya V. Serkina. New Challenges of Corporate Management (Belgorod, Russia).....	352
Justyna Schulz. Legal Property Titles and Economic Development – the Case of Germany and Poland (Bremen, Germany).....	355
Представляем авторов	369

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.С. Попкова
г. Минск, Республика Беларусь

На современном этапе развития мировой экономики странам приходится функционировать в условиях внешних вызовов, которые обусловлены снижением цен на отдельные сырьевые товары, рецессией в ряде государств, усилением конкуренции среди производителей, сокращением инвестиционных потоков, увеличением долговой нагрузки на экономики, падением платежеспособного потребительского спроса и сжатием экспортных рынков. Способность страны реагировать на внешние шоки зависит от состояния платежного баланса, где фиксируются результаты внешней торговли товарами и услугами, инвестиционных и кредитных потоков, другие внешнеэкономические операции. При нарушении равновесия платежного баланса в долгосрочном периоде требуются соответствующие меры макроэкономической корректировки.

В предыдущие годы быстрый экономический рост в Республике Беларусь был обеспечен в том числе за счет активного инвестирования при недостаточности сбережений. При этом совокупная факторная производительность снижалась, что свидетельствовало о низкой отдаче от инвестиций. Этот разрыв между сбережениями и инвестициями в условиях стимулирования внутреннего спроса обусловил дефицит текущего счета, который активно увеличивался в период 2006-2010 гг. Впоследствии размер дефицита сокращался, но оставалась потребность в его финансировании за счет притока иностранного капитала. При сокращении потоков зарубежных кредитов и займов даже при уменьшении отрицательного сальдо счета текущих операций проблема его погашения сохраняет свою актуальность в нынешних условиях. В период 2006-2015 гг. было несколько кризисов платежного баланса, что предполагало необходимость корректировки обменного курса и другие меры по обеспечению макроэкономической сбалансированности. На современном этапе важно дать оценку устойчивости платежного баланса с точки зрения способности страны абсорбировать внешние шоки и разработать комплекс мер макроэкономической политики по снижению дефицита текущего счета платежного баланса.

Согласно данным Национального банка, сальдо счета текущих операций (СТО) платежного баланса страны по итогам полугодия 2015 года было отрицательным в размере 0,5 млрд. долл. США или 1,9% ВВП. За аналогичный период прошлого года дефицит текущего счета составлял 2,5 млрд. долл. (7,1% ВВП) [1]. Улучшение ситуации было достигнуто за счет профицита во внешней торговле и положительного сальдо по статье вторичных доходов.

За январь-июнь 2015 г. наблюдался профицит во внешней торговле товарами и услугами в размере 1,2 млрд. долл. США. Однако в 2015 году произошло снижение объемов внешнеторгового оборота на 25,9%: экспорт сократился на 23,4%, импорт на 27,5%. При этом экспорт товаров уменьшился на 26,2%. Данное снижение произошло по причине неблагоприятной ценовой конъюнктуры на внешних рынках: средние экспортные цены упали на 27,8%, в то время как физический же объем экспорта вырос на 2,1%. Импорт товаров сократился на 27,4%: средние цены импорта товаров упали на 16,7%, физический объем – на 9,6%. Во многом данное снижение обусловлено сокращением цен: на газ на 16,1%, на нефть на 29,1%, на нефтепродукты – на 56,6%. Основную долю в импорте составили промежуточные товары – 65,3%.

Выручка от экспорта товаров сократилась на 4,1 млрд. долл. (23,6%). В тоже время снижение цен на нефть и газ позволило уменьшить затраты на импорт в объеме 1,6 млрд.

долл., а в целом денежная оплата импорта сократилась на 4,9 млрд. долл. Таким образом, в условиях существенного падения экспорта сокращение импорта произошло в большем размере, что привело к формированию положительного сальдо внешней торговли.

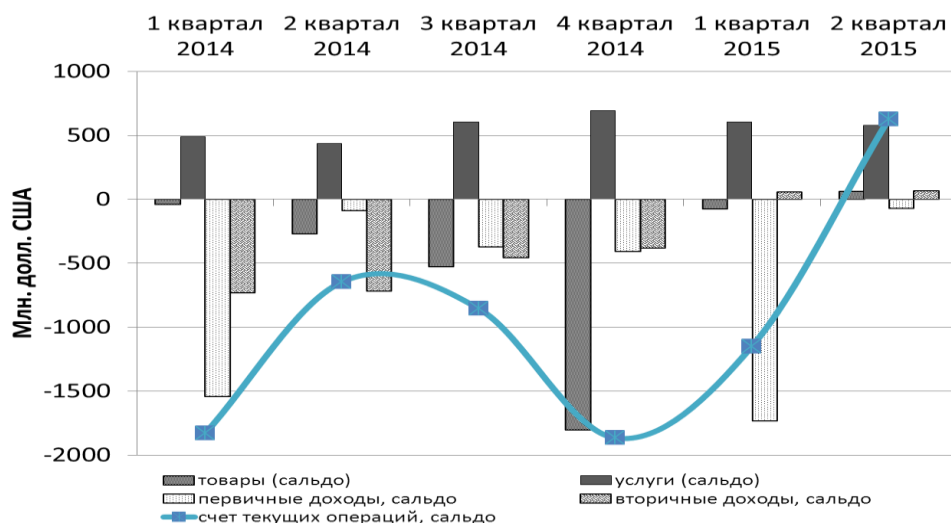


Рис. 1. Структура текущего счета платежного баланса Республики Беларусь, 2014-2015 гг. (по кварталам).

Источник: на основе данных Национального банка Республики Беларусь.

Экспортно-импортный канал является и основным источником рисков для финансовой системы страны, обусловленных сокращением спроса и высокой волатильностью валютных курсов в странах-торговых партнерах Беларуси, снижением цен на основные экспортные товары, падением деловой и инвестиционной активности и др. В свою очередь, способность продукции продаваться на мировых рынках зависит от степени ее инновационности, качества, ценовых параметров, которые невозможны без модернизации производства. На сегодняшний день о высокой зависимости от импорта свидетельствуют данные о доле импорта в ресурсах товара. Наиболее высокая доля импорта ресурсов присутствует при производстве непродовольственных товаров (см. рис.2).



Рис. 2. Доля импорта в ресурсах основных потребительских товаров в Республике Беларусь за полугодие 2015 г.

Источник: на основе данных Национального Статистического Комитета Республики Беларусь.

Вышеприведенные данные подтверждают выводы абсорбционного подхода к платежному балансу. Любой дисбаланс внутреннего сектора экономики будет индуцировать соответствующий дисбаланс во внешнеторговой сфере. Более быстрые темпы абсорбции по сравнению с динамикой внутреннего производства, вызванные увеличением внутреннего потребления или ростом инвестиций, будут компенсироваться повышением дефицита текущего счета вследствие расширения импорта для удовлетворения внутреннего спроса или адекватным сокращением экспорта. Правительство не способно достичь улучшения во внешнем секторе экономики без регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке [2]. При снижении внешнего платежеспособного спроса производимая продукция должна найти внутреннего потребителя. Однако часто возникает ситуация, когда разворот внешнего тренда на внутренний рынок невозможен: либо по причине того, что производимая продукция не соответствует потребностям потребителей, либо емкость внутреннего рынка слишком мала для ее потребления, либо уровень доходов населения не позволяет приобрести данные товары или услуги в требуемом количестве. При рыночном подходе к данной ситуации должно произойти соответствующее сокращение объемов производства, либо переориентация производственных мощностей на другие виды продукции. Возможен еще вариант поиска новых рынков сбыта, что имеет хороший потенциал при условии высокого уровня конкурентоспособности экспорта. Если же уровень производства не падает при сокращении абсорбции, то происходит затоваривание складов, что ведет к росту неплатежей, закредитованности предприятий и усилению внутренних дисбалансов в экономике. При нарастании кризисных явлений возрастают потребности во внутреннем и внешнем финансировании, что негативно отражается на текущем счете платежного баланса.

Внешняя торговля услугами традиционно обеспечила положительное сальдо в размере 1,2 млрд. долл. (4,3% ВВП), которое было достигнуто за счет транспортных, телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг. При этом последние продемонстрировали рост экспорта на 17,7% на фоне общей тенденции снижения экспорта услуг. Развитие компьютерной индустрии могло бы стать одним из национальных приоритетов Республики Беларусь.

Сальдо первичных доходов сформировалось дефицитным в объеме 1,8 млрд. долл., поскольку чистые выплаты инвестиционных доходов (2 млрд. долларов) превысили сальдо доходов от труда граждан за границей (170,3 млн. долл.). В отличие от 2014 года, в 2015 году сальдо по вторичным доходам стало положительным в размере 121,5 млн. долл. (0,4% ВВП) во многом благодаря новому порядку распределения экспортных пошлин на нефтепродукты в рамках экономической интеграции с Россией. С 1 января 2015 г. все таможенные пошлины при экспорте нефтепродуктов, произведенных из российской нефти, остаются в распоряжении Республики Беларусь, что позволяет в определенной мере компенсировать последствия проведения налогового маневра в России.

Согласно данным финансового счета в стандартном представлении за полугодие 2015 г. страна стала чистым реципиентом ресурсов в объеме 9,2 млн. долл. Приток финансовых ресурсов в страну был обеспечен за счет привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), а также увеличения долговых обязательств органов государственного управления. Следует отметить, что основу ПИИ составила реинвестированная прибыль субъектов хозяйствования, которая увеличилась на 31,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Поступление ПИИ в форме участия в капитале сократилось в 2,5 раза, что можно оценить, как неблагоприятную тенденцию. По статье «другие инвестиции» Беларусь выступила кредитором остального мира в объеме 1,6 млрд. долл. Отток капитала был обусловлен платежами по внешним обязательствам в форме кредитов и депозитов в объеме 1,3 млрд. долл.

Основными каналами денежно-кредитной трансмиссии, оказывающими значимое влияние на состояние платежного баланса страны, являются процентные ставки, динамика

реального валютного курса, темпы прироста банковского кредитования. Исследование данных балансового счета международных операций Беларуси показало, что волатильность процентных ставок не является определяющим фактором для объема входящих в страну потоков по финансовому счету платежного баланса. Приток капитала в значительной степени зависит от инвестиционного климата страны, масштаба осуществляемых приватизационных сделок, реализуемых программ международных финансовых институтов для осуществления структурных реформ. Корректировка обменного курса также не стала эффективным инструментом исправления дисбалансов во внешней торговле. Эффект девальвации к доллару США был практически полностью компенсирован вызванной ею инфляцией [3]. Эффективность использования кредитного канала в белорусской экономике снижена за счет значимых объемов льготного финансирования, направляемого на реализацию государственных программ.

Сокращение дефицита платежного баланса достигается либо за счет увеличения поступлений либо за счет сокращения выплат. В сложившихся условиях меры, принимаемые для корректировки состояния платежного баланса, должны быть направлены на структурные изменения в экономике, которые могут быть реализованы на макро и микроуровне. К первому блоку относятся рекомендации, направленные на обеспечение макроэкономической сбалансированности: снижение инфляции, либерализацию цен, стимулирование предпринимательства и государственно-частного партнерства, развитие фондового рынка, привлечение иностранных инвестиций и современных технологий, приоритетное финансирование инфраструктурных проектов и др. Второй блок мер направлен на проведение реформ на микроуровне: проведение приватизации, санацию и реструктуризацию убыточных и неэффективных производств, устранение барьеров для формирования конкурентной рыночной среды, создание равных условий доступа субъектов хозяйствования к финансовым ресурсам, повышение эффективности судебной системы и др. Кроме того, меры по макроэкономической корректировке платежного баланса предполагают проведение мероприятий, направленных на умеренное сжатие важнейших составляющих совокупного спроса (кредитование, бюджетные расходы, оплата труда) и повышение эффективности расходования государственных ресурсов.

Литература:

1. Платежный баланс Республики Беларусь за январь-июнь 2015 г. // Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь (предварительные данные). – январь-июнь 2015 г. – 216 с.
2. Гуцол, П.Н. Совершенствование методического инструментария анализа и регулирования платежного баланса Республики Беларусь // дисс. на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством. –Мн., 2007. – 140 с.
3. Вардеванян, Г.Л. Нужна ли белорусской экономике девальвация белорусского рубля? / Г.Л. Вардеванян // Банковский вестник. – №10.- 2013.- С. 26- 30.

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ УПРЕЖДАЮЩЕГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Е.В. Никулина
г. Белгород, Россия

С конца XX в. по настоящее время в мировой практике и науке постоянно ведется поиск методов эффективного управления развитием организации.

В связи с этим, актуализировалась проблема формирования методологического подхода и инструментов управления развитием организации, обеспечивающих снижение

уязвимости к нарастающим угрозам путем смещения акцентов с управления рисками на управление факторами, которые могут вызвать рисковое событие.

Кроме того, не смотря на значительный объем научных исследований, посвященных формированию концептуальных основ, методологических подходов и методических разработок к управлению развитием организации, поиску ключевых факторов её развития, в методологическом плане до сих пор системно не решена научная проблема, связанная с созданием концепции управления развитием организации на основе риск-менеджмента, нацеленной на обеспечение устойчивости бизнеса в современной нестабильной среде, а также общепринятого мнения относительно единого понятия категорий «риск», «фактор риска», «риск-менеджмент организации», «индикатор риска» в контексте технологии управления развитием организации.

Риск - это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных основ и предпосылок. Это обуславливает существования нескольких понятий риска с учётом разных точек зрения.

В словаре Вебстера «риск это опасность, возможность убытка или ущерб». Таким образом, риск может быть определен как мера неопределенности в человеческой деятельности, характеризующаяся возможными опасностями и неудачей, отклонением от поставленных задач. Он относится к возможности наступления какого-либо неблагоприятного события.

И. А. Бланк, И. Т. Балабанов, А. Н. Фомичёв приводят аналогичные определения риска, т.е. риск — это вероятность потери ресурсов или неполучения доходов [1].

Стоянова Е. С. определяет риск, как «действие, совершаемое в надежде на счастливый исход по принципу «повезет - не повезет» [2]. Мы считаем, что такой подход к рассмотрению понятия риска не всеобъемлющ, так как менеджер в процессе принятия решения взвешиваются все имеющиеся данные по определенному риску, возникшему в процессе финансово-хозяйственной деятельности, и только потом принимается решение о принятии рискового действия.

Таким образом, риск предлагается рассматривать как экономическое явление, являющееся неотъемлемым элементом всех социально-экономических процессов, которые происходят в организации и способны вывести систему из равновесия и, следовательно, либо усовершенствовать ее деятельность, либо привести к нежелательным убыткам, либо разрушить ее.

Понятие «фактор риска» – предлагается рассматривать в аспекте императивов обеспечения устойчивости развития организации. Понятие «риск-менеджмент организации» – предлагается рассматривать с позиций совершенствования системы прогнозирования и оценки стратегической перспективы развития организации в условиях влияния факторов риска на ее деятельность, а также снижения неопределенности в ситуации конкретного выбора.

Понятие «индикатор риска» – предлагается рассматривать как отражение системного элемента превентивного риск-менеджмента, интегрированного в систему управления развитием организации, и определяет собой инструмент, сигнализирующий о возможности приближения вероятности возникновения рискового события, будучи индикатором проявления фактора риска.

Сложившаяся ситуация в системе управления организацией требует развития риск-менеджмента в направлении его полной интеграции в эту систему.

В этой связи в основу современной концепции риск-менеджмента, интегрированного в систему управления развитием организации, положены существующие методологические принципы (интеграции, превентивности, приоритетности стратегии развития, соответствие инструментов риск-менеджмента системе управления развитием организации, оперативность, эффективность, простота и доступность) и дополнительно предложенные принципы (упорядоченности, своевременной коммуникативности и стратегической направленности).

Принцип интеграции риск-менеджмента в систему управления развитием организации означает, что организационное, экономическое и управленческое взаимодействие осуществляется столь органично, что риск-менеджмент становится одной из характерных черт системы общего управления, ориентированного на динамическое развитие организации.

Принцип превентивности управления означает выявление и отслеживание факторов риска, влияющих как негативно, так и позитивно на развитие организации.

Принцип приоритетности стратегии развития отражает доминирующую роль целеориентирующего градиента управления развитием организации, которое осуществляется сознательно с учетом изменений факторов и условий внешней и внутренней среды организации.

Ориентированность на конкретные проекты необходима в связи с тем, что гарантия развития любой организации в условиях становления неэкономике определяется ее способностью создания (или копированием) инновационных продуктов в рамках инновационно-проектного менеджмента.

в систему управления развитием организации

Принцип упорядоченности действий риск-менеджмента организации заключается в том, что в чрезвычайной ситуации при малейшем отклонении системы от равновесия управление ею становится достаточно сложным и может приобретать характер некоторой спонтанности. Поэтому необходимо наличие методов, инструментов, алгоритмов управления с упорядоченными действиями, осуществляемыми в определенной последовательности. Принцип своевременной коммуникативности заключается в оперативной информированности всех субъектов системы управления рисками о возможных ее изменениях, а также наличии неотложной обратной связи. Данный принцип приобретает более актуальное значение при управлении рисками в организации, по сравнению с другими подсистемами управления, так как любая, даже секундная задержка информации может повлечь за собой появление все новых факторов риска. С этой целью необходимо обеспечить свободное движение информации между всеми уровнями управления, как сверху вниз, так и снизу вверх.

Принцип стратегической направленности заключается в том, что система риск-менеджмента организации должна осуществлять не только текущее управление рисками, но и стремиться к минимизации потерь от рисков в долгосрочной перспективе. Она также должна быть направлена на выявление и оценку рисков стратегической перспективы развития организации.

Принцип оперативности требует, чтобы система управления развитием организации на основе риск-менеджмента включала в себя функции мониторинга, диагностики и диспетчирования, чтобы корректирующие управленческие воздействия имели не реагирующий, а упреждающий характер.

Принцип эффективности означает, что затраты на упреждающие воздействия и упущенная прибыль не должны превышать сумму ущерба в случае наступления рискованного события.

Принцип простоты управления требует, чтобы аналитический и практический инструментарий менеджмента были представлены сотрудникам в понятных и комфортных для работы формах и рабочих документах, а в информационной системе организации программы должны иметь удобный интерфейс.

Соответствие системы управления развитием организации на основе риск-менеджмента принципу (императиву) доступности означает необходимость формирования определенных условий возможности и причастности работников к управлению организацией для того, чтобы все ее сотрудники были мотивированы на освоение нового аналитического и управленческого инструментария и активно участвовали в выявлении факторов риска развития бизнеса своей организации.

Классификация х рисков обширна, но всё их многообразие, можно объединить в следующие группы.

1. По времени проявления

- перспективные;
- ретроспективные;
- текущие

2. По виду деятельности

- производственные;
- маркетинговые;
- инновационные и т.п.

3. По происхождению

- внешние;
- внутренние

4. По возможному результату

- чистые;
- спекулятивные

5. По степени допустимости риска

- катастрофические;
- критические;
- допустимые.

6. По размерам и масштабам

- локальный;
- глобальный

7. По типу риска

- рациональный;
- нерациональный;
- авантюрный

8. По возможности защиты (страхования) от риска

- не страхуемые;
- страхуемые

9. В зависимости от этапа решения проблемы

- в области принятия решения;
- на стадии реализации

10. В зависимости от объекта возникновения

- отдельной операции;
- отдельного направления;
- деятельности организации в целом

11. По степени прогнозируемости

- прогнозируемые с большой точностью;
- труднопрогнозируемые;
- непрогнозируемые

12. По степени субъективности и объективности принятия решения

- риски с объективно-субъективной вероятностью;
- риски с субъективной вероятностью;
- риски с объективной вероятностью

13. По степени влияния человеческого фактора

- субъективные;
- объективные

14. По мере определенности ситуации

- детерминированные;
- стохастические;
- конкурирующие

15. По уровню в процессе принятия решений

- стратегические;
- тактические;
- оперативные

16. По степени управляемости

- близкого окружения;
- дальнего окружения

17. По степени влияния на развитие организации (стратегические и тактические)

- факторы риска внутренней среды;
- наносреды;
- микросреды;
- мезосреды;
- макросреды.

Система риск-менеджмента позволит:

- своевременно выявлять и оценивать риски,
- замечать признаки фактического их наступления, а также определять, что представляют собой наблюдаемые риски, станут ли они риском-опасностью или риском-шансом;
- гарантировать получение достоверной, своевременной и полноценной информации для оценки текущей деятельности компании и принятия решений, сократить негативные последствия принятых ранее решений.

Литература:

1. Бланк И.А. Концептуальные вопросы финансового менеджмента. К.: Ника-Центр Эльга, 2009. 448 с.

2. Финансовый менеджмент. Теория и практика: учебник для вузов / Финансовая академия при Правительстве РФ; Лкад. менеджмента и рынка: под ред. Стояновой Е. С. 5-е изд. доп. М. : Перспектива, 2008. С. 439.

3. Капустина, Н.В. Развитие организации на основе риск-менеджмента: теория, методология, практика / Н.В. Кузьминова // ИНФРА-М. -2014. – С. 178

4. Глазкова, И.Н. Принципы формирования системы риск-менеджмента и контуры модели управления предпринимательскими рисками // Проблемы современной экономики. И.Н Глазкова, Н.Ф.Газизуллин. - Санкт-Петербург–2014. - №3. – С.159-162.

5. Никулина Е.В., Малякина Е.Ю. Оценка финансового риска в предпринимательской деятельности // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества Материалы III международной научно-практической конференции. Под редакцией Е.В. Никулиной. Белгород, 2015. С. 72-79.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Н.Ф Сивцова
г. Белгород, Россия

В рейтинге привлекательности инвестиционной среды субъектов Российской Федерации, Белгородская область имеет стабильные качественные показатели. По итогам ежегодного Рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России за 2014 год, подготовленного РА «Эксперт», Белгородская область вошла в число регионов со средним инвестиционным потенциалом и минимальным риском (2А), заняла 8-е место в рейтинге инвестиционных рисков среди регионов РФ и 17 место – по уровню инвестиционного потенциала [1].

Приоритетными направлениями реализации инвестиционных стратегий в области являются:

- развитие традиционных отраслей экономики области на основе внедрения инноваций (зона опережающего развития «Агропромышленный комплекс», горно-металлургический, строительный кластеры);
 - создание условий для раскрытия потенциала развивающихся и новых секторов экономики (зона опережающего развития «Машиностроительный комплекс», туристско-рекреационный, транспортно-логистический кластеры);
 - формирование основы новой экономики – экономики знаний, создание высокотехнологичных, наукоемких производств, развитие био-, нано-, информационных технологий, альтернативной энергетики, энергоэффективность и энергосбережение;
 - создание высокопроизводительных рабочих мест;
 - создание экспортоориентированных и импортозамещающих производств;
- развитие социального предпринимательства многокомпонентного социального кластера [5].

Проводимая инвестиционная политика способствует развитию инновационной среды в регионе, о чем свидетельствует количественная и качественная оценка состояния инновационной деятельности Белгородской области.

На региональном уровне в систему показателей оценки инновационной деятельности включают: удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации; объем инновационных товаров, работ, услуг; удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; затраты на технологические инновации; удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; поступление патентных заявок и выдача охранных документов в России; используемые передовые производственные технологии.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности
Белгородской области, за 2009-2014 гг.

№	Индикатор	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), процентов	11,1	10,9	12,2	9,2	9,6	11,5
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	98,2	111,9	75,4	104,3	119,8
2	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	7,9	8,7	9,9	7,6	9,4	10,5
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	110,1	113,8	76,8	123,7	111,7
3	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	3,2	8,2	8,7	3,9	2,5	2,6
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	2,6 р.	106,1	44,8	64,1	104,0
4	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	2,1	4,2	2,3	1,6	1,4	1,7
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	2,0 р.	54,8	69,6	87,5	121,4
5	Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	1,5	4,2	3,3	2,1	1,8	2,2
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	2,8 р.	78,6	63,6	85,7	122,2
6	Затраты на технологические инновации, млн. руб.:	1197,8	3072,3	2136,6	1629	1107,4	4108,8
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	2,6 р.	69,5	76,2	68,0	3,7 р.
7	Отгружено инновационные товары, работы, услуги, млн. рублей	10437,5	9391,6	15457,4	21683,4	21246,5	23098,3
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	90,0	164,6	140,3	98,0	108,7

Источник: рассчитано по материалам [2,3,4].

Анализ данных основных показателей развития инновационной деятельности Белгородской области, представленных в табл. 1, позволяет выделить как положительные, так и отрицательные тенденции.

Общей фон инновационной активности организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые и экологические инновации характеризуется неустойчивой динамикой. За весь рассматриваемый период был отмечен спад исследуемых показателей. Однако в целом в 2014 году наблюдается устойчивый рост по всем показателям.

К негативным тенденциям оценки инновационной деятельности Белгородской области следует отнести:

- низкую активность организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые и экологические инновации;
- низкий уровень вес затрат на технологические инновации в объеме ВРП (в среднем 0,45% от уровня ВРП);
- низкий удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров (в среднем 3,6 % от общего объема).

Ключевым индикатором оценки инновационной деятельности региона является уровень инновационной активности. На региональном уровне инновационная активность можно оценить по следующим показателям, представленным в табл. 2.

Таблица 2

Динамика инновационная активность Белгородской области в 2009-2014 гг.

№	Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Число инновационных предприятий, ед.	19	16	16	14	14	15
	<i>Прирост числа инновационных предприятий, ед.</i>	-4	-3	0	-2	0	1
2	удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, %	8,7	9,9	7,6	9,4	10,5	7,9
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	10,1	13,8	-23,2	23,7	11,7
3	подано патентных заявок на изобретения, ед.	132	117	136	117	54	63
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	-11,4	16,2	-14,0	-53,8	16,7
4	подано патентных заявок на полезные модели, ед.	58	103	95	104	63	87
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	77,6	-7,8	9,5	-39,4	38,1
5	выдано патентов на изобретения, ед.	122	93	104	130	47	40
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	-23,8	11,8	25,0	-63,8	-14,9
6	выдано патентов на полезные модели, ед.	53	68	89	74	68	63
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	180,0	-21,4	-36,4	-14,3	22,2
7	отношение выдано/подано по патентам на изобретения	0,92	0,79	0,76	1,11	0,87	0,63
8	отношение выдано/подано по патентам на полезные модели	0,91	0,66	0,94	0,71	1,08	0,72
9	удельный вес предприятий, осуществляющих организационные инновации, %	4,2	3,3	2,1	1,8	2,2	1,5
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-21,4	-36,4	-14,3	22,2	-31,8	-21,4

Рассчитано по материалам: [2,3,4]

Как видно из табл. 2 динамика уровня инновационной активности Белгородской области характеризуется неустойчивыми тенденциями, которые обуславливаются спадом основных экономических показателей исключением является 2014г. Так сокращается:

- удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации (на - 0,16 %);
- число поданных патентных заявок на изобретения (на -13,8%);
- количество выданных патентов на полезные модели (на -16,4%).

Инновационная среда Белгородской области, характеризующая готовность социально-экономической системы к инновационным преобразованиям, отражает уровень развития и результативность функционирования ее основных компонентов – региональных институтов, инфраструктуры, бизнеса и социума, и является предпосылкой

успешной реализации национальных и межрегиональных инвестиционных проектов в сфере нанотехнологий. По оценкам Института Инноваций Инфраструктуры и Инвестиций, Белгородская область занимает 19-е место в рейтинге регионов Российской Федерации по уровню развития инновационной среды.

Подводя итог вышеизложенному, можно отметить наметившиеся положительные тенденции социально-экономического развития региона, а также проводимая правительством области инвестиционная политика, направленная на создание условий для устойчивого развития инновационной деятельности. Комплекс мер по стимулированию инновационной активности в регионе, в том числе путем создания благоприятного климата для разработки, привлечения и реализации инвестиционных проектов в сфере высоких технологий уже привел к некоторым положительным моментам. Регион сможет решить задачу изменения структуры экономики в пользу обрабатывающих отраслей на основе реализуемых в регионе программ, способных обеспечить перспективы устойчивого экономического роста. Однако развитие региональной инновационной деятельности сдерживается недостатком финансовых институтов и площадок для обмена информацией, низкой обеспеченностью объектами трансфера технологий и прототипирования продукции, необходимыми для поддержки инновационных коллективов на ранних стадиях инновационного цикла.

Литература:

1. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2014 году [Электронный ресурс]. – «ЭКСПЕРТ РА» Рейтинговое агентство: [сайт]. М., 1997-2015 – . – Режим доступа: http://raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/region_climat/2012/invest. (дата обращения: 17.03.2015).
2. Социально-экономическое положение Белгородской области в январе 2015 [Текст]: стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федер. службы гос. статистики по Белгор. обл. – Белгород : Белгор. облкомстат, 2015. – 253 с.
3. Территориальные органы Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – Инвестиции в Россию. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru>.
4. Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – Инвестиции в Россию – . – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dinrent.htm
5. Экономика Белгородской области [Электронный ресурс]: Белгородская область: [сайт]. – Проект портала «Губернатор и Правительство Белгородской области» - Пресс-служба Губернатора и Правительства Белгородской области. – Белгород, 2001-2015 – . – Режим доступа: <http://www.belregion.ru/region/economy/>.

УНИВЕРСИТЕТСКО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ СВЯЗИ КАК ИМПЕРАТИВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РФ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

*Исследование выполнено при финансовой поддержке
Российского фонда фундаментальных исследований (договор № 26 16-36-00212\16)*

***Н.П. Зайцева
г. Белгород, Россия***

Вопрос финансирования университетско-промышленных связей (УПС) в настоящее время стоит наиболее остро перед реализацией новой модели экономического развития российской экономики. Этот факт обусловлен последними тенденциями в мировой экономике и политике. Перспективы социально-экономического развития России

или, вернее, вызовы связаны с серьезным замедлением темпов экономического роста нашей экономики, резким снижением цен на ведущие российские экспортные позиции, усилением геополитической напряженности и введением санкционных мер европейскими и американскими партнерами. Все это дестабилизировало макроэкономическую и финансовую составляющие народного хозяйства РФ.

Среди целей экономической политики Правительство России называет «ускоренный рост частных инвестиций с использованием современных технологических решений», а одним из императивов развития обозначает «резкое усиление инновационной составляющей экономического развития» [1].

В сложившихся условиях базовой платформой новой модели экономического развития становится национальная инновационная система (НИС), а ее ключевым элементом – УПС.

Университетско-промышленные связи в данном контексте понимаются как взаимоотношения университетов и промышленных предприятий, опосредованные инновационной инфраструктурой, по поводу совместного производства, потребления продуктов и услуг интеллектуальной деятельности исследовательского сектора, подверженные государственному регулированию и контролю посредством инновационной политики [2].

Обоснованием целесообразности изучения именно УПС является то, что проведенная нами ранее проверка степени корреляции валового регионального продукта (одного из основных показателей социально-экономического развития территорий) и верифицированной многофакторной модели университетско-промышленных связей показала тесную взаимосвязь индикаторов и непосредственную зависимость результирующего показателя (ВРП). Наличие такой тесной зависимости ВРП от инновационного развития территорий и состояния УПС говорит о необходимости более тщательного анализа.

Существует типология моделей УПС, сформированная по критерию однородности процессов коммерциализации научного знания, которая включает в себя четыре обособленные модели, отличающиеся степенью интенсивности сотрудничества и формальности форм взаимосвязей науки и бизнеса. Информационная модель УПС обеспечивает свободный доступ к специализированной информации, консультационная модель способствует продвижению консалтинговых услуг в отношении инноваций, патентно-лицензионная модель обеспечивает сопровождение сделок с интеллектуальной собственностью, производственно-технологическая модель реализует сотрудничество университетов и предприятий в сфере выпуска наукоемкой продукции.

Такую типологию моделей УПС условно можно назвать этапами коммерциализации научного знания. Каждому этапу характерна различная степень участия тех или иных организаций инновационной инфраструктуры. Организации инновационной инфраструктуры делятся на укрупненные группы: кадровая, информационная, экспертно-консалтинговая, финансовая, производственно-технологическая. В результате экстраполяции деятельности организаций инновационной инфраструктуры на модели УПС становится понятным масштаб потребностей исследовательских и производственных структур в участии вспомогательных учреждений. Каждая из названных групп выполняет только ей присущую важную функцию, что в совокупности должно способствовать беспрепятственной реализации процесса коммерциализации знаний.

В рамках данной статьи мы уделяем особое внимание финансовому аспекту УПС, т.е. финансовой инфраструктуре инновационной деятельности. Попробуем осветить со структурной точки зрения такой вызов социально-экономического развития нашей экономики: «геополитическое обострение, которое привело к повышению экономической и политической неопределенности, фактическому закрытию для большинства российских

компаний доступа к заемному финансированию на зарубежных рынках, ограничение современных технологий из-за рубежа[1]».

Инвестиционные источники, из которых предприятие может черпать финансовые ресурсы, делятся на две большие категории: собственные (прибыль, амортизация, уставный капитал, эмиссия акций и др.) и заемные (ссуды, транши, субсидии, гранты и др.). Как правило, обеспечение инновационной деятельности за счет собственных средств носит ограниченный характер, почему предприятие и вынуждено обращаться к внешним заемным источникам. Вся совокупность организаций финансовой инфраструктуры инновационной деятельности относится непосредственно к внешним источникам финансирования и представлена бюджетными, венчурными, инновационными, страховыми фондами и финансовыми институтами.

Система финансирования инновационной деятельности в России все еще находится на стадии формирования. В настоящее время в нашей стране уже созданы работающие структуры такого рода. Приведем примеры.

Всю основную работу по упорядочению региональных фондов ведет ОАО «Российская венчурная компания» (РВК). Эта организация является основным инструментом развития НИС России. По данным РВК «в России действует 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006–2013 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов, общим объемом 8,9 млрд руб. Представители РВК входят в попечительские советы этих фондов. Начиная с января 2010г. все проекты, являющиеся соискателями инвестиций региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, в обязательном порядке направляются на экспертизу в ОАО «РВК». Решение о привлечении РВК к дополнительной экспертизе проектов региональных венчурных фондов (рис.1) было принято Минэкономразвития России в конце 2009г. с целью профессионализации контроля за процедурами, по которым управляющими компаниями региональных фондов отбираются проекты для инвестирования» [3].

Инвестиционный фонд Российской Федерации сформирован 1 января 2006 г. в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации». Главная цель использования средств Фонда – поддержка приоритетных для государства и регионов конкретных инвестиционных проектов путем создания транспортной, инженерной или энергетической инфраструктуры государственного или муниципального значения, без которой эти проекты не могут быть реализованы. Инвестиционные проекты, получающие государственную поддержку за счет бюджетных ассигнований Фонда, должны отвечать приоритетам социально-экономического развития Российской Федерации или отдельных субъектов Российской Федерации, определенных концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, концепцией совершенствования региональной политики Российской Федерации и другими документами стратегического планирования.

Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк») реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) с 2004 года и является проводником государственных ресурсов для малого и среднего бизнеса на территории всей страны.

Стратегическая цель Банка - оказание поддержки российским предпринимателям в целях:

- диверсификации структуры российской экономики, ее модернизации с упором на развитие инновационной составляющей, повышения ее конкурентоспособности;
- развития самозанятости населения, создания качественно новых рабочих мест;

- увеличения ВВП и налоговых поступлений в федеральный и местные бюджеты за счет результатов деятельности МСП;
- формирования уверенного среднего класса общества с сознательной позицией в отношении социально-экономического развития своего региона и страны в целом.



Рис. 1. Структура Региональных венчурных фондов

Источник: [3].

Основными задачами Банка в области поддержки МСП являются:

- обеспечение равных возможностей доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к доступным и долгосрочным финансовым ресурсам на всей территории Российской Федерации, в том числе в регионах со сложной социально-экономической ситуацией и моногородах;
- предоставление максимально широкого спектра форм и методов поддержки МСП через банки-партнеры и различные виды организаций инфраструктуры;
- обеспечение доступности кредитных ресурсов для приоритетных сегментов МСП, особо нуждающихся в поддержке: производственный сектор МСП, модернизационные, инновационные и ресурсосберегающие, социально и регионально значимые проекты МСП, тем самым, способствуя изменению отраслевой структуры кредитования.

Финансовая поддержка МСП осуществляется по двухуровневой системе, через широкую сеть партнеров: через банки-партнеры; через организации инфраструктуры (лизинговые компании, факторинговые компании и микрофинансовые организации). [4]

Открытое акционерное общество «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» стратегическая цель Фонда - развитие российской отрасли информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) как одного из

приоритетных направлений технологического развития и модернизации экономики России. Фонд финансирует компании на стадии роста и расширения, уже имеющих продажи и обладающих значительным коммерческим и экспортным потенциалом. Инвестиции осуществляются путем покупки доли в бизнесе [<http://www.rosinfocominvest.ru/startup/>].

Существует множество организаций как государственных, частных, так и смешанных форм собственности, осуществляющих вложения в инновационные проекты. Систематизировать все эти организации по какому-либо критерию достаточно сложно, так как существуют и отраслевые фонды, и исключительно региональные не зависимо от вида деятельности. В любом случае функционирование организаций финансовой инфраструктуры инновационной деятельности сопряжено с большим количеством препятствий и нюансов как финансовой, так и правовой составляющей.

Особую сложность представляет процесс коммерциализации вузовских разработок. Во многом процесс финансирования зависит от организационно-правовой формы предприятия, от возможности передачи технологии от разработчика к реализатору, от правового обеспечения такого рода сделок. Необходимость подробного изучения данного процесса со стороны университетско-промышленных связей продиктована реальностью Российской экономики.

Литература:

1. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция). – Утверждено Председателем Правительства Российской Федерации Д.Медведев "14" мая 2015 г. / [Электронный ресурс] // Режим доступа: Официальный сайт Правительства РФ - <http://government.ru>

2. Зайцева Н.П., Формирование моделей университетско-промышленных связей в условиях инновационного развития территорий. [Текст] // Н.П. Зайцева / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Воронеж, 2012г. – 197 с.

3. ОАО «РВК» (российская венчурная компания) Официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/

4. Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» Официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.msppbank.ru/Programma_podderzhki

5. Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий Официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rosinfocominvest.ru/startup/>

КОРРЕЛЯЦИОННАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ РЕГИОНАЛЬНЫМИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ И КОЛИЧЕСТВОМ УНИВЕРСИТЕТОВ ПО РЕГИОНАМ РОССИИ

*Сизьунго Муненге
г. Белгород, Россия*

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы регионального распределения университетов и их стандартов, планирования и не сбалансированной поляризации наиболее активно изучаются в Китае [1-12].

Это связано с необходимостью осуществлять равный доступ к высшему образованию огромного количества китайской молодежи. Несколько китайских работ посвящено сравнительному изучению регионального распределения университетов и

высших учебных заведений в Китае и США [3,12], причем в первой работе региональное распределение университетов и колледжей рассматривается с точки зрения численности населения и ВВП.

Близкий подход реализован в работе [1], в которой получены корреляции между ВВП и численностью населения с одной стороны, и показателями ресурсов высшего образования с другой для трех районов Китая (Eastern, Middle and Western 1998-2008).

Вопросам планирования и оптимизации распределения ресурсов высшего образования посвящены работы [8,9]. Интересный вывод сделан в работе [7] о том, что отсутствие опытных преподавателей является часто главной причиной отставания некоторых провинций в развитии высшего образования.

К сожалению, все вышеуказанные китайские работы опубликованы на китайском языке, что затрудняет их изучение для остальных ученых мира. Из других не китайских работ нам удалось обнаружить единственное исследование, которое было поддержано грантом №322/2006 - grant Agency of Charles University [2]. В этой работе отмечается, что Республика Чехия показывает высокую географическую вариацию человеческого капитала и университетов. В ней изучены потенциальные источники пространственного неравенства в распределении человеческого капитала: неравный доступ населения в местные университеты. Обнаружено также, что разнородная информация играет важную роль при поступлении в университет.

Все вышеуказанные работы были идентифицированы, благодаря расширенному поиску в Google Scholar. В нашем исследовании, в рамках регионального распределения российских вузов, поставлена задача нахождения корреляций между валовым региональным продуктом и численностью населения, и количеством университетов субъектов Российской Федерации.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Региональное распределение российских университетов осуществлено по данным Webometrics (июль, 2015) и сайтам университетов. Предварительно данные очищались (исключались не российские университеты) и корректировались. В итоге было получено 1482 университета (база данных Webometrics дает для России 1484 университета), распределенных по 82 регионам по данным РОСТАТА на конец 2013 г. Для этих регионов России брались данные по численности населения (оценка на конец года; тысяч человек) и валовому региональному продукту, в млн. рублей. Корреляционный анализ вышеуказанных региональных макроэкономических показателей и количества университетов производится с помощью стандартных возможностей Excel с расчетом коэффициента детерминации (R^2). Анализ распределения валового регионального продукта по регионам России позволил исключить статистические выбросы, относящиеся к нефтегазоносным северным и восточным регионам, и проделать корреляционный анализ для меньшего количества регионов (76). Это позволило получить несколько лучший коэффициент корреляции между валовым региональным продуктом и количеством университетов субъектов Российской Федерации. Аналогичным образом, корреляционный анализ проделан между численностью населения и количеством университетов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Распределение количества университетов и валового регионального продукта субъектов РФ показано в таблице 1. Распределение количества университетов и численности населения (оценка на конец года; тысяч человек) по регионам России показано в таблице 2. В обеих таблицах регионы расположены в порядке уменьшения количества университетов.

Таблица 1

Распределение количества университетов и ВРП по регионам РФ

№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	ВРП,2013, млн. рублей	№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	ВРП,2013, млн. рублей
1	Москва	309	11 632 506,4	42	Белгородская область	10	569 414,1
2	Санкт-Петербург	110	2 496 549,1	43	Кировская область	10	224 726,5
3	Московская область	67	2 551 284,2	44	Республика Северная Осетия - Алания	10	112 138,5
4	Ростовская область	46	923 531,7	45	Брянская область	9	223 324,3
5	Краснодарский край	43	1 617 875,9	46	Республика Коми	9	490 741,1
6	Свердловская область	40	1 586 228,7	47	Томская область	9	402 546,1
7	Самарская область	36	1 040 713,5	48	Вологодская область	8	341 137,6
8	Республика Татарстан(Татарстан)	34	1 547 151,7	49	Липецкая область	8	314 790,4
9	Республика Башкортостан	30	1 266 983,0	50	Пензенская область	8	270 854,1
10	Новосибирская область	28	821 415,4	51	Псковская область	8	114 246,5
11	Ставропольский край	27	478 368,0	52	Чувашская Республика - Чувашия	8	224 447,6
12	Красноярский край	27	1 256 674,5	53	Владимирская область	7	307 486,0
13	Челябинская область	25	879 274,0	54	Орловская область	7	164 525,8
14	Волгоградская область	24	606 122,6	55	Республика Бурятия	7	177 692,0
15	Воронежская область	24	606 667,7	56	Республика Саха (Якутия)	7	569 131,6
16	Омская область	24	553 242,7	57	Тамбовская область	7	235 859,7
17	Республика Дагестан	24	429 510,6	58	Курганская область	6	165 150,3
18	Нижегородская область	23	925 832,9	59	Амурская область	5	211 224,4
19	Пермская область	23	893 409,8	60	Архангельская область	5	512 393,6
20	Иркутская область	20	796 587,0	61	Забайкальский край	5	229 782,0
21	Оренбургская область	20	709 523,7	62	Камчатский край	5	131 560,6
22	Кемеровская область	19	668 311,9	63	Республика Мордовия	5	149 331,7
23	Алтайский край	18	410 824,6	64	Ульяновская область	5	260 340,6
24	Ярославская область	18	360 731,5	65	Республика Карелия	4	175 975,0
25	Рязанская область	17	278 731,8	66	Кабардино-Балкарская Республика	3	113 229,8
26	Хабаровский край	17	473 695,2	67	Костромская область	3	143 108,2
27	Тюменская область	16	854 797,9	68	Новгородская область	3	177 930,1
28	Саратовская область	15	528 676,4	69	Республика Марий Эл	3	124 400,2
29	Смоленская область	15	225 594,8	70	Республика Хакасия	3	143 534,2
30	Ленинградская область	13	692 798,6	71	Чеченская Республика	3	118 150,7
31	Астраханская область	12	267 511,5	72	Карачаево-Черкесская	2	62 704,4

№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	ВРП,2013, млн. рублей	№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	ВРП,2013, млн.рублей
32	Ивановская область	12	157 735,1	73	Республика Адыгея (Адыгея)	2	72 011,6
33	Мурманская область	12	307 459,3	74	Республика Калмыкия	2	41 136,8
34	Удмуртская Республика	12	404 833,7	75	Республика Тыва (Тува)	2	41 749,2
35	Ханты-Мансийский АО – Югра	12	2 789 654,0	76	Сахалинская область	2	673 775,4
36	Калининградская область	11	277 362,6	77	Еврейская автономная область	1	37 885,4
37	Калужская область	11	293 433,8	78	Магаданская область	1	88 490,1
38	Курская область	11	272 238,0	79	Республика Ингушетия	1	45 171,0
39	Приморский край	11	575 615,4	80	Ямало-Ненецкий Автономный Округ	1	1 373 494,9
40	Тверская область	11	291 408,1	81	Ненецкий автономный округ	0	171 771,9
41	Тульская область	11	347 060,2	82	Чукотский автономный округ	0	46 989,7
					Итого	1482	

На рисунках 1 и 2, линейные регрессионные связи (уравнения) приведены как для условий таблицы 1 (82 региона), так и с учетом статистических выбросов (76 регионов) при которых исключены регионы: Тюменская область, Калининградская область, Республика Саха (Якутия), Сахалинская область, Ямало-Ненецкий Автономный Округ и Ненецкий автономный округ. Как видим, во второй случае, коэффициент детерминации был несколько выше.

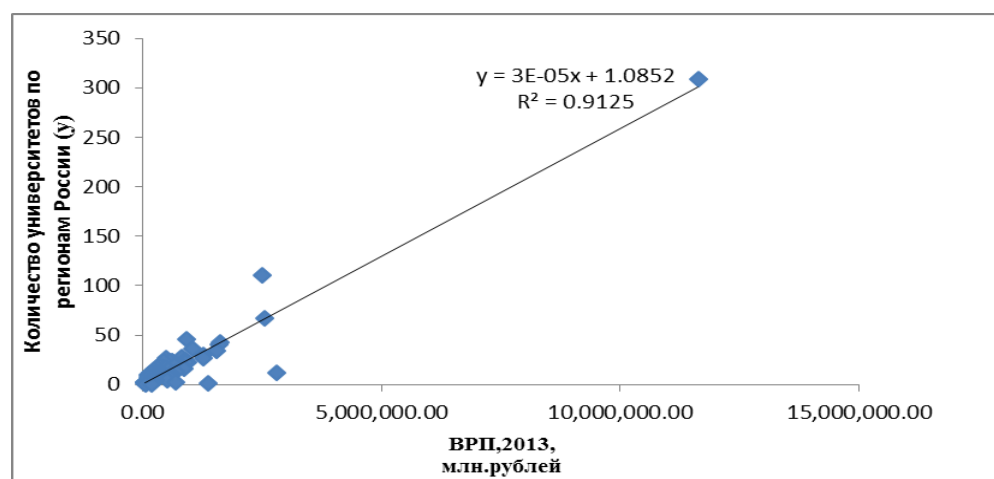


Рис.1. Линейная регрессионная взаимосвязь ВРП (2013 г.) с количеством университетов по 82-ум регионам РФ (2015 г.)

На рисунке 3 линейные регрессионные связи (уравнения) приведены, для условий таблицы 2. По сравнению с предыдущими расчетами (рис. 1 и 2) коэффициент детерминации уменьшился на 16-20% , но остался высоким. На рисунке 3 отчетливо видим две точки, соответствующие Москве и Санкт-Петербургу, которые сильно

искажают реальный линейный тренд. Изъяв из анализа эти два региона, мы получим гораздо лучшую связь (рис.4). Это говорит о том, что два столичных региона России (Москва и Санкт-Петербург) имеют избыточное количество университетов с точки зрения обслуживания региональных нужд. В университетах этих регионах учатся студенты не только из всей России, но и из многих стран мира. Грубый визуальный анализ таблицы 2 показывает, что Краснодарский край, Республика Башкортостан, Челябинская область, Республика Дагестан, Нижегородская область, Кемеровская область, Тюменская область, Саратовская область, Приморский край, Черкесская Республика имеют непропорционально малое количество университетов по сравнению с численностью населения.

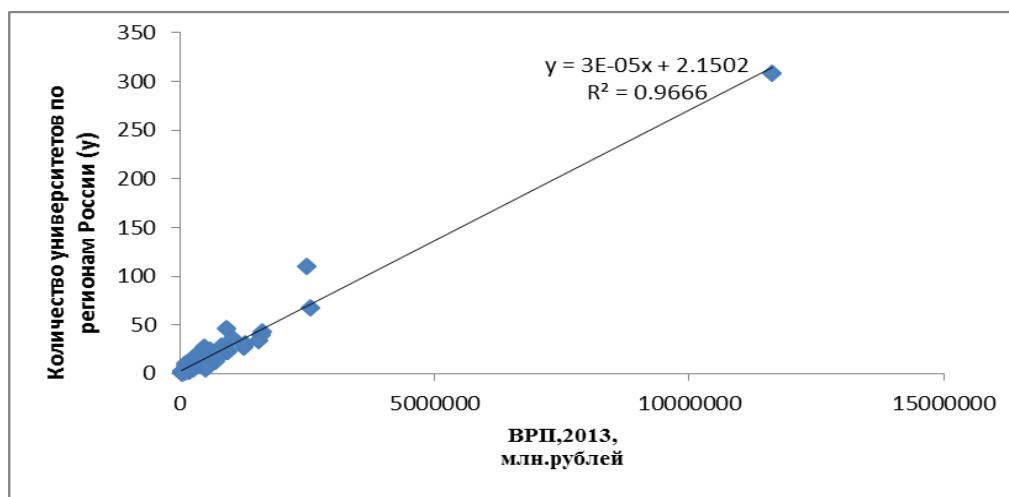


Рис. 2. Линейная регрессионная взаимосвязь ВРП (2013 г.) с количеством университетов по 76-и регионам РФ (2015 г.)

Таблица 2

Распределение количества университетов и численности населения
(оценка на конец года; тысяч человек) по регионам РФ

№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	Численность населения (оценка на конец года; тысяч человек)	№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	Численность населения (оценка на конец года; тысяч человек)
1	Москва	309	12 108	42	Белгородская область	10	1 544
2	Санкт-Петербург	110	5 132	43	Кировская область	10	1 311
3	Московская область	67	7 134	44	Республика Северная Осетия - Алания	10	704
4	Ростовская область	46	4 246	45	Брянская область	9	1 242
5	Краснодарский край	43	5 404	46	Республика Коми	9	872
6	Свердловская область	40	4 321	47	Томская область	9	1 070
7	Самарская область	36	3 211	48	Вологодская область	8	1 193
8	Республика Татарстан(Татарстан)	34	3 838	49	Липецкая область	8	1 160
9	Республика Башкортостан	30	4 070	50	Пензенская область	8	1 361
10	Новосибирская область	28	2 731	51	Псковская область	8	657
11	Ставропольский край	27	2 794	52	Чувашская	8	1240

№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	Численность населения (оценка на конец года; тысяч человек)	№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	Численность населения (оценка на конец года; тысяч человек)
					Республика - Чувашия		
12	Красноярский край	27	2 853	53	Владимирская область	7	1 413
13	Челябинская область	25	3 490	54	Орловская область	7	770
14	Волгоградская область	24	2 569	55	Республика Бурятия	7	974
15	Воронежская область	24	2 329	56	Республика Саха (Якутия)	7	955
16	Омская область	24	1 974	57	Тамбовская область	7	1 069
17	Республика Дагестан	24	2 964	58	Курганская область	6	877
18	Нижегородская область	23	3 281	59	Амурская область	5	811
19	Пермская область	23	2 636	60	Архангельская область	5	1 192
20	Иркутская область	20	2 418	61	Забайкальский край	5	1 090
21	Оренбургская область	20	2 009	62	Камчатский край	5	320
22	Кемеровская область	19	2 734	63	Республика Мордовия	5	812
23	Алтайский край	18	2 391	64	Ульяновская область	5	1 268
24	Ярославская область	18	1 272	65	Республика Карелия	4	634
25	Рязанская область	17	1 141	66	Кабардино-Балкарская Республика	3	859
26	Хабаровский край	17	1 340	67	Костромская область	3	656
27	Тюменская область	16	3 546	68	Новгородская область	3	623
28	Саратовская область	15	2 497	69	Республика Марий Эл	3	688
29	Смоленская область	15	968	70	Республика Хакасия	3	534
30	Ленинградская область	13	1 764	71	Чеченская Республика	3	1 346
31	Астраханская область	12	1 017	72	Карачаево-Черкесская Республика	2	470
32	Ивановская область	12	1 043	73	Республика Адыгея (Адыгея)	2	446
33	Мурманская область	12	771	74	Республика Калмыкия	2	282
34	Удмуртская Республика	12	1 517	75	Республика Тыва (Тува)	2	312
35	Ханты-Мансийский АО – Югра	12	1 597	76	Сахалинская область	2	491
36	Калининградская область	11	963	77	Еврейская автономная область	1	171
37	Калужская область	11	1 005	78	Магаданская область	1	150
38	Курская область	11	1 119	79	Республика Ингушетия	1	453
39	Приморский край	11	1 938	80	Ямало-Ненецкий	1	540

№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	Численность населения (оценка на конец года; тысяч человек)	№ п/п	Регионы РФ	Кол-во университетов	Численность населения (оценка на конец года; тысяч человек)
					Автономный Округ		
40	Тверская область	11	1 325	81	Ненецкий автономный округ	0	43
41	Тульская область	11	1 522	82	Чукотский автономный округ	0	51
					Итого	1482	

Следовательно, для улучшения доступа к высшему образованию местного населения целесообразно создание новых локальных университетов в этих регионах. С другой стороны, Ярославская, Рязанская, Смоленская, Мурманская, Калининградская и другие области и регионы имеют непропорционально большое количество университетов по сравнению с численностью населения, что может учитываться при принятии решений по ликвидации университетов. Более строгий анализ может быть сделан с помощью расчета отклонения координат отдельных регионов от прямой линии уравнения регрессии, показанного на рисунке 3.

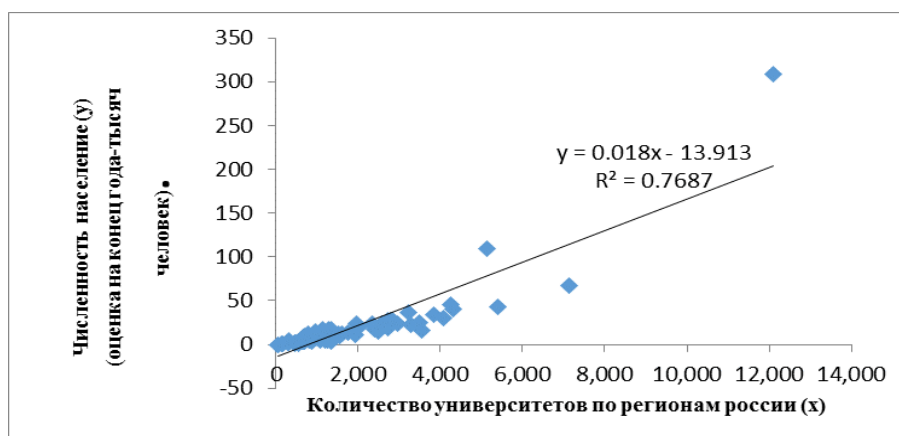


Рис. 3 Линейная регрессионная взаимосвязь численности населения (оценка на конец года; тысяч человек-2013 г.) с количеством университетов по 82-ум регионам РФ (2015 г.)

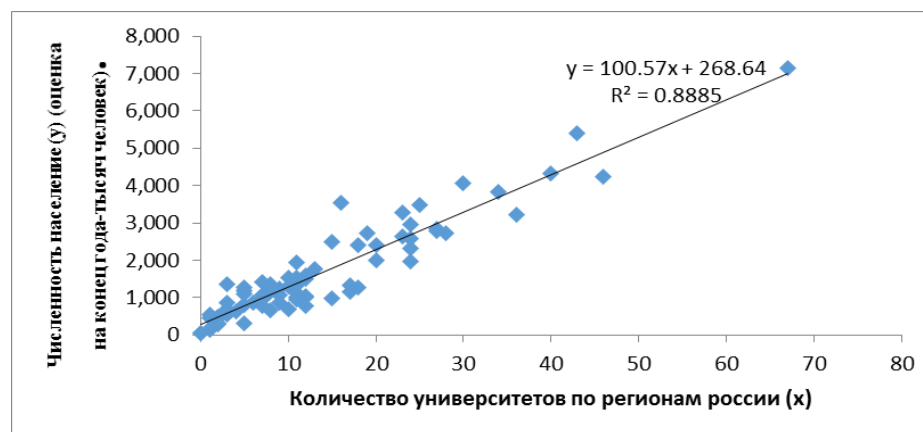


Рис. 4. Линейная регрессионная взаимосвязь численности населения (оценка на конец года; тысяч человек-2013 г.) с количеством университетов по 80-и регионам РФ (2015 г.)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе получены Линейные регрессионные связи (уравнения) между региональными макроэкономическими показателями (валовой региональный продукт, численность населения) и количеством университетов по регионам РФ, которые могут использоваться при планировании создания или ликвидации региональных или местных университетов.

Литература:

1. Chun-lei, Z.H.A.O., 2011. Correlation analyses between regional economic and high quality higher education resources. *Technoeconomics and Manage. Res.*, 11: 29.
2. Franta, M. and M. Guzi, 2008. Unequal access to higher education in the czech republic: The role of spatial distribution of universities. Working Paper Series 350, CERGE-E1, Prague.
3. Hailing, M.E.I., 2009. Comparative study of china-US regional distribution of higher education. *J. Higher Educ. Sci. Technol.*, pp: 6.
4. Hongliang, Y., and M. Xianyun, 2013. An empirical analysis of regional distribution of universities in china and suggestions. *J. National Acad. Educ. Administration*, 11:7.
5. Hongmin, S., L. Qiushi, 2008. An Empirical Research of the Imbalance in Regional Distribution of China's Universities and it's Consequences. *Res. Educ. Dev.*, 1: 4.
6. Jun, T.A.N.G., 2011. A study of unbalanced regional distribution of research universities in china based on the research of regional development. *Higher Educ. Sci.*, 3: 10.
7. Min, J.W.G.W.Z., 2013. Spatial Distribution of Higher Education in China: Recent changes and influencing factors. *Mod. Univ. Educ.*, 1:9.
8. Mingke, H.E., 2006. Study on the Spatial Distribution of Universities and It's Planning. In *Urban Planning Forum*, 2: 17.
9. Xu, Y.F., R.F. He, Q. Huang and X.L. Ma, 2010. The optimizing distribution of higher education resources from the view of unbalanced regional development. *J. Kunming Metall. Coll.*, 2: 2
10. Yongfei, Q.S.C., 2008. Non-balanced Distribution of Chinese Colleges and Universities and Its Adjustment. *Chongqing Social Sci.*, 11: 23.
11. Yunpeng, J., 2008. On the standards of regional allocation of higher education resources. *Educ. Sci.*, 3: 15.
12. Zhao, H.B., N.C. Liu, N. Liang and Z.D. Miao, 2007. Research on regional distribution of universities and colleges: from the view of population and GDP. *J. Higher Educ.*, 1: 7.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО СОЦИУМА РОССИИ

В.С. Шмаков
г. Новосибирск, Россия

В XX веке новым этапом развития мировой экономики становится глобализация, охватывающая важнейшие процессы социально-экономического развития стран Запада, способствуя ускорению экономического роста и модернизации. Принято считать, что основными объективными причинами глобализации являются, во-первых, информационная революция, дающая новые средства коммуникации, вместе с ними новые возможности для взаимодействия мировой экономики, во-вторых, либерализм как идеологическое основание для глобализующегося мира. Полагается, что глобализация есть объективный процесс формирования новой глобальной системы, в основе которой

лежат углубляющиеся связи и зависимости международного сообщества во всех сферах общественной жизни. Очевидно, что идет процесс перерастания национальных и региональных рамок развития стран мира, процесс трансформации национальных экономик в направлении формирования «мирэкономик» (термин Валлерстайна), которая захватывает все сферы жизни человечества. Это очень широкое толкование глобализации. Но даже в самом общем виде это определение объясняет ее основную суть и позволяет подвести по нее многие общественные явления современности. Большое разнообразие теорий глобализации обусловлено не только различием методологических основ, но и противоречивостью происходящих социально-экономических изменений и, естественно, противоречивостью протекания этих процессов. Если в широком смысле глобализация охватывает весь исторический процесс развития человечества, то в узком смысле слова она проявляется достаточно конкретно в разных регионах мира и ведет к фундаментальным преобразованиям, глубоко затронувшим традиционное общество, его основы. Исследование, ставящее перед собой целью комплексный анализ влияния процессов глобализации на социально-экономическое развитие страны должно использовать полипарадигмальный подход объединяющий несколько научно-исследовательских парадигм, каждая из которых позволяет изучить различные аспекты исследуемого феномена модернизации социальных процессов, например, на постсоветском пространстве. Предпочтение, конечно, остается за концептуальными схемами, объясняющими сущность, направленность процессов в контексте глобальных мировых изменений, и специфику их протекания в различных странах.

Можно выделить несколько подходов, аккумулирующих в себе разнообразие методологических схем, используемых для анализа социально-экономического развития мировой системы.

Во-первых, цивилизационный подход.

Во-вторых, теории модернизации.

Для комплексного описания социально-экономического развития мирового социума необходимо сочетание этих подходов, обозначая точки пересечения их концептуальных методологических схем.

В мировом научном сообществе применение традиционного цивилизационного подхода к изучению процессов социальной трансформации развивающихся стран предполагает интерпретацию развития этих обществ в рамках дихотомии «вызов–ответ», понимаемой в соответствии с концепцией А. Тойнби [1]. Вызовы, с которыми сталкиваются сегодня развивающиеся общества, это, прежде всего, глобальные вызовы Запада, предстающие как вызовы современности прошлому и определяющие то внешнее воздействие, которое способно создать в развивающихся странах внутренний импульс собственного развития. Западные социологи уже в 70–80-е годы XX в., исследуя процесс перехода экономически развитых государств к пятому технологическому укладу, просчитывали возможные социальные последствия этого процесса и разрабатывали компенсаторные механизмы, с целью сделать этот процесс наименее болезненным в социальном плане. Поэтому в мировой социологии последних лет важное значение придается влиянию процессов глобализации на социально-экономическое развитие различных стран, и, в частности, взаимосвязи между глобализацией экономики и обострением социальной ситуации в развивающихся странах [2].

С нашей точки зрения объяснение развития общества используя методологию цивилизационного подхода можно свести к двум вариантам. Во-первых, цивилизация как идеал прогрессивного развития человечества в целом, или как этап прогрессивного развития общества. Подобная трактовка цивилизации сформировались в русле методологии "прогрессизма", трактующей всю историю человечества с позиций европоцентризма. Во-вторых, цивилизация как уникальное, локально-историческое, качественно различное общественное образование. Данное направление продолжает основываться на представлении о цивилизациях как локально-исторических общностях.

По большому счету, цивилизация – это системный фактор, объединяющий в единое целое социальные, культурные, экономические, политические уровни. Цивилизационные факторы определяют специфику развития различных стран и народов. В объяснении современных социально-экономических процессов определяющими зачастую становятся факторы не сводимые напрямую к экономике и политике. Опыт развития в современную эпоху, в частности, постсоветских стран, подтверждает значимое влияние психологического склада нации, национального характера, культурных традиций на экономическое развитие [3; 4; 5]. Именно цивилизационные факторы во многом определяют сегодня стратегии и модели социально-экономического и политического развития стран бывшего СССР. И в первую очередь эта проблема соотношений общецивилизационных универсалий и региональной (национальной) специфики. Поэтому, если говорить об основаниях цивилизационного подхода нельзя не задаться вопросом, что является базовым элементом социокультурной системы, или основой, определяющей специфику развития той или иной страны. Если согласиться с тем, что религия, национальная культура, традиции – в свою очередь определяются материально-техническими условиями общества (“вызовом” окружающей среды) – то тогда необходимо признать глубинную взаимосвязь географических условий и социокультурных особенностей страны. Например, наши социологические исследования, проводимые на территории Сибири, в республиках Казахстан и Беларусь показывают, что в 90-е гг., в ходе приобщения стран бывшего СССР к мировой экономике, одновременно с процессами модернизации идут процессы архаизации системы социальных отношений [6, с. 63–69]. Мы полагаем, что эта противоречивость связана с неравномерностью развития не только различных стран мира, но и отдельных регионов. И, хотя мир давно поделен на «центр» и «периферию», это не отменяет их внутреннюю неоднородность. Можно определить глобализацию как системный процесс, который носит необратимый характер, затрагивает все стороны общественной жизни, способствует решению глобальных вопросов современности, развитию межкультурной коммуникации и межкультурного диалога. Но при этом открытым остается вопрос о сохранении национальной природы и самобытности культур народов мира. Глобальные вызовы Запада, дают импульс развития, выливающийся в те или иные формы модернизации. С такой точки зрения применение термина “догоняющая” модернизация к развитию стран постсоветского пространства является ответом постсоветских обществ на влияние глобализирующегося мира. Ответ, с одной стороны, выражается в стремлении этих обществ измениться в сторону приближения своей экономики, политики, культуры к западному миру, а с другой стороны, он обусловлен всей спецификой цивилизационного, социокультурного развития постсоветских государств. На этом уровне цивилизационный подход смыкается с теорией модернизации, что позволяет, в частности, рассматривать российскую историю в контексте мировой, а особенности “догоняющего развития” объяснять социокультурной спецификой.

МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ РЯД ПОЛОЖЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ КЛАССИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ МОДЕРНИЗАЦИИ.

1. Модернизация общества в классическом понимании имеет три измерения: экономическое, социальное и политическое. В экономическом смысле модернизация означает технизацию, индустриализацию, относительную потерю значения первичного сектора (сельского хозяйства) в сравнении с вторичным (промышленностью) и третичным (сфера услуг) секторами.

2. Отмеченным экономическим процессам соответствует социальное развитие в направлении увеличения шансов доступа к материальным и нематериальным благам, урбанизации и повышения социальной мобильности.

3. Модернизация в политической сфере подразумевает, прежде всего, политическую мобилизацию и повышение участия граждан в политической жизни.

Отдельно можно отметить, что в рамках теории модернизации были сформулированы предположения о взаимозависимости между экономическим развитием и демократией. Формулировка этого положения принадлежит С. Липсету [7]. Однако четкий анализ причинных связей между этими двумя явлениями проведен не был. Некоторые сторонники теории модернизации, такие как Т. Парсонс, просто считали, что для современного индустриального общества демократия более “функциональна”, чем авторитаризм [8]. Анализ проблем взаимосвязи между экономическим развитием и демократией провел С. Хантингтон, который показал, что стабильность демократического режима в развивающихся странах напрямую зависит от укорененности в этих обществах рыночной экономики [9]. Еще одним общим предположением классической концепции модернизации служило то, что процесс модернизации будет сопровождаться подрывом традиционных институтов, что также в свою очередь будет способствовать возрастанию степени однородности обществ. [10, с. 57].

В процессе включения стран СНГ в мировую экономику складывается своеобразная система взаимодействий между глобализованным обществом и странами постсоветского пространства как локальными социальными организмами, которые вырабатывают свои специфические ответы на изменение социально-экономических и политических условий жизнедеятельности. В целом, модернизационные изменения в постсоветских государствах определяются двумя основными факторами: во-первых, общими закономерностями трансформации традиционных национальных обществ в условиях возрастающего воздействия современной индустриальной культуры, во-вторых, влиянием формирующихся рыночных отношений, обуславливающих радикальное преобразование сложившегося образа жизни населения. В результате эти модернизационные изменения являются крайне противоречивыми и имеют нелинейный характер. В то же время модернизационные процессы инерционны и, следовательно, модернизация сама по себе не гарантирует движения общества к сплочению и интеграции. Но с нашей точки зрения, главным вопросом является вопрос о том, каким образом интеграция постсоветских государств в мировую экономику отражается на их социальной политике. При этом стоит отметить, что в наши дни экономическая глобализация, хотя прямо не воздействует на социальную политику государств и не предопределяет неизбежность расширения или сокращения тех или иных социальных программ, тем не менее, воздействует на социальную политику большинства стран через расширение деятельности международных экономических и политических институтов, а также через формирование определенной идеологии, обосновывающей необходимость сокращения национальных социальных расходов и свертывания социальных программ [11].

Рассматривая проблему выбора социально-экономического курса для постсоветских государств, необходимо учитывать, что в своем “чистом”, формализованном виде модель модернизации не соответствует вызовам времени. Как наши исследования, уровень национального благосостояния, развития институтов, образования населения и технологического развития национальной экономики в совокупности стали существенным барьером для реализации масштабных изменений способа жизни народов данных стран. Радикальная экономическая реформа, в том виде, в котором она происходит в большинстве постсоветских стран, еще далека от того, чтобы способствовать стабильной экономике, благосостоянию и росту уровня жизни. При этом необходимо учитывать, что конечная цель модернизационных реформ – создание механизмов рыночной экономики и демократически-правовой государственности – не была полностью достигнута и это является важным для понимания специфики трансформационных процессов в постсоветских государствах. Напротив, реформа скорее стимулировала незаконное и/или аморальное экономическое поведение и крайнюю экономическую и социальную дифференциацию, решительно осуждаемую людьми. Уже к середине 90-х наметились первые признаки формирования типологически своеобразных, устоявшихся режимов, по своему характеру являющихся квази-рыночными и квази-

демократическими, что, в свою очередь, обусловило специфические черты в формировании стратегий социальной адаптации населения постсоветских государств. Отсюда следует необходимость создать новую версию теории модерна и модернизации, адекватную к современной ситуации. Причем, как представляется, эти новые теории модернизации должны учитывать цивилизационные особенности различных стран.

Наши исследования показали, что традиционное общество под влиянием модернизации может эволюционировать в некие промежуточные формы, которые обладают способностью к относительно устойчивому воспроизводству. Действительно, следствием модернизации часто является не слом, а трансформация социальной системы общества. Развитие стран по модели догоняющей модернизации изменяет цели, средства и способы функционирования социальной системы, приводя ее в особое состояние, формируя специфическое сознание и поведение людей, специфические социальные адаптационные реакции и сопровождается как появлением новых социальных феноменов, так и возрождением традиционных социальных отношений. На основе анализа адаптационных реакций населения на происходящие социально-экономические изменения мы предлагаем при изучении структурных изменений, происходящих в обществе, учитывать три основные составляющие развития современного общества на постсоветском пространстве. Во-первых: уровень воздействия глобализационных процессов на традиционный образ жизни населения тех или иных стран, который выступает своеобразной оппозицией процессам глобализации. Во-вторых, в процессе социально-экономических изменений в период модернизации, возникают промежуточные переходные структуры, не только сохраняющие определенные традиции, выступающие как оппозиция, но и создающие новые условия для взаимодействия сообщества с глобализованным миром. Сочетание традиционных форм жизнедеятельности сообщества с новыми формами определяет уровень и порядок взаимодействия сообщества с глобальным миром. В-третьих, изменение условий существования сообщества, в значительной степени, зависит от социальной политики, проводимой государством, от характера и форм государственных дотаций и капитальных вложений в социальную сферу. Был сделан вывод о том, что наблюдаемые формы социальной адаптации населения к новым социально-экономическим условиям в существенной степени зависят от основного фактора: уровня развития государственной социальной политики [12].

Как показали наши социологические исследования, конкретный "ответ" локального сообщества на модернизационные процессы складывается из трех основных компонент:

1. Характера воздействия со стороны "глобализованного общества".
2. Конкретного содержания традиционности, воспроизводимой данным локальным сообществом (этничности), то есть совокупности устойчивых практик жизнедеятельности, репродуцируемых данным обществом, институционализированный в сообществе "социальный порядок".
3. Внешних условий существования сообщества (формы природопользования, экологический фактор), то есть совокупности природных комплексов, в которые вписано сообщество, определяющих его "границы возможного", лимитирующих доступные данному сообществу формы реакции на изменения социальных условий. Мы предполагаем, что в жизни общества этот фактор должен играть существенную роль. Именно влияние второго и третьего условий обеспечивает наблюдаемую дисперсию приспособительных реакций, вырабатываемых различными сообществами.

Литература:

1. Тойнби А.Дж. Постижение истории. – М., 1996.
2. Navarro V. Neoliberalism, "globalization", unemployment, inequalities, and welfare state //Intern. j. of health services. L., 1998.
3. Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking at the World Order. – N.Y., 1996.

4. Robertson R. Globalization Theory and Civilization Analysis // Comparative Civilizations Review. 1987. V. 17.
5. Иноземцев В. Л. Неизбежность монополюсной цивилизации // Мегатренды мирового развития. – М., 2001.
6. Шмаков В.С., Нечипоренко О.В. Сибирское село в условиях реформ. – Новосибирск. 2008.
7. Lipset S.M. Political man. The social basis of politics. – N.Y., 1959.
8. Talcott Parsons, "Evolutionary Universals in Society"// American Sociological Review 29 (June 1964), p. 339–357.
9. Huntington S. After Twenty Years: The Future of the Third Wave // Journal of Democracy. 1997, v. 8, no. 4.
10. Coser L.A. Review of "Tradition, Change and Modernity" by S.N.Eisenshtadt. // Science, 1974, vol. CLXXXIII.
11. Кондратьева Т.С. Глобализация и государство благосостояния // Процессы глобализации: экономические, социальные и культурные аспекты. – М., 2000. – С. 51–73.
12. Шмаков В.С., Вавилина Н.Д., Дунаев В.Ю. Социальная политика: модели и стратегии развития. – Новосибирск. 2007.

**МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ ИСТОЧНИКОВ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРАВА В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ
ГОСУДАРСТВ, ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА
И ДВУСТОРОННИХ СОГЛАШЕНИЙ**

Е.В. Мирошников
г. Белгород, Россия

Нормы, регулирующие муниципально-правовые отношения, содержатся во многих международных документах, имеющих как универсальный или региональный, так и локальный или двусторонний характер. Международные договоры по вопросам местного самоуправления могут быть заключены между государствами-участниками Совета Европы, государствами-членами СНГ, Евразийского экономического союза или могут носить двусторонний характер.

Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы, что позволяет говорить о значительном влиянии международного права на развитие источников муниципального права. В сфере местного самоуправления принято и действует множество международных договоров, заключенных в рамках упоминавшихся выше международных организаций, однако Российской Федерацией ратифицирована их незначительная часть. Таким образом, можно сделать вывод о том, что существуют богатые международно-правовые ресурсы для развития источников муниципального права Российской Федерации.

Рассмотрим возможности развития источников муниципального права в рамках Содружества Независимых государств (СНГ). Устав данной организации и другие учредительные документы не содержат положений, определяющих ее международно-правовой статус. Большинство исследователей в области международного публичного права полагают, что СНГ является международной региональной организацией [9, с.72; 10, с.346; 11, с. 274]. Однако, на наш взгляд, отсутствие изменений в числе участников, небольшое их количество, специфика целей и задач деятельности СНГ, приверженность

не интересам отдельного географического региона, а особым интересам участников Содружества, позволяет отнести данную организацию к субрегиональным.

В рамках СНГ были приняты международные соглашения по проблемам местного самоуправления. Так, в 1994 году была принята Декларация о принципах местного самоуправления в государствах-участниках Содружества Независимых Государств [1]. Исходя из принципов, провозглашенных Хартией о МСУ, Декларация устанавливает положения о собственных правах территориальных коллективов.

В преамбуле Декларации подчеркивается, что местное самоуправление является необходимым элементом демократической организации государственной и общественной жизни каждого государства-участника СНГ, а права граждан на самостоятельное решение местных дел через институты местного самоуправления являются неотъемлемыми. Также в этом разделе документа отмечается необходимость совместных усилий всех государств-участников СНГ по оказанию поддержки реализации демократических принципов местного самоуправления и созданию его действенных гарантий.

Целью принятия Декларации является координация деятельности законодательных органов государств-участников СНГ по реализации общезначимых принципов местного самоуправления.

Местное самоуправление, как отмечается в ст. 1 Декларации, – система организации деятельности населения (местных территориальных сообществ) для самостоятельного и под свою ответственность решения вопросов местного значения в соответствии с законами государства. Территориальные сообщества имеют право решать все вопросы местного значения через избираемые ими органы местного самоуправления либо непосредственно. Эти права гарантируются конституциями и действующим законодательством.

Решения органов местного самоуправления, принятые в пределах их компетенции, обязательны для исполнения и подлежат государственной защите. Государство принимает меры по поддержке и развитию местного самоуправления. Органам местного самоуправления может быть делегировано осуществление отдельных государственных полномочий с одновременным наделением их достаточными ресурсами. За осуществлением переданных полномочий может осуществляться контроль со стороны государства.

При подготовке и принятии решений по всем вопросам, касающимся интересов местного населения, государственные органы должны проводить консультации с органами местного самоуправления. Подчеркивается также необходимость поддержки органов местного самоуправления: официальные обращения органов местного самоуправления, направляемые в государственные органы, подлежат обязательному рассмотрению.

Государство осуществляет контроль за законностью в деятельности органов местного самоуправления и не вмешивается в деятельность этих органов, если она осуществляется в соответствии с законодательством. Законодательством устанавливается ответственность органов местного самоуправления за принимаемые ими решения. Акты органов местного самоуправления не должны противоречить конституции и законам государства. В случае нарушения органами местного самоуправления конституции и законов их деятельность может быть прекращена. Такое прекращение производится только в установленном законом порядке.

Ст. 3 Декларации устанавливает ответственность органов местного самоуправления перед населением. Собственная компетенция органов местного

самоуправления устанавливается законами и должна обеспечивать возможность самостоятельного решения ими вопросов местного значения. По согласию органов местного самоуправления допускается взаимная передача их полномочий. Представительный орган местного самоуправления избирается населением путем свободных, всеобщих, равных, прямых выборов при тайном голосовании. Порядок взаимодействия представительных и исполнительных органов местного самоуправления устанавливается законами и муниципальными правовыми актами.

Определяя экономические основы местного самоуправления в ст. 4, Декларация устанавливает, что законодательство о местном самоуправлении должно установить права территориальных сообществ на материально-финансовые ресурсы, достаточные для самостоятельного осуществления органами местного самоуправления возложенных на них функций и полномочий. Территориальное сообщество должно быть признано субъектом, осуществляющим владение, пользование, распоряжение собственностью соответствующей территории (муниципальной, коммунальной), наделено возможностью самостоятельно и через органы местного самоуправления распоряжаться материально-финансовыми ресурсами. Органы местного самоуправления имеют право на материально-финансовые ресурсы, которые должны быть соразмерны их полномочиям, в том числе быть достаточными для обеспечения государственных социальных стандартов для населения. Государство обеспечивает соразмерность ресурсов полномочиям органов местного самоуправления, установленным законами.

Представительный орган местного самоуправления самостоятельно принимает местный бюджет. Самостоятельность местного бюджета гарантируется: государственной поддержкой развития производственной сферы путем налоговой, инвестиционной и кредитной политики, наличием собственных бюджетных доходов и достаточным уровнем закрепленных доходов; правом органов местного самоуправления определять направления использования бюджетных средств; запретом на изъятие свободных остатков средств местного бюджета; возмещением ущерба, нанесенного государственными органами и органами местного самоуправления другого уровня; стабильностью экономического законодательства.

Закрепляя право органов местного самоуправления на создание ассоциаций и союзов, вступление и членство в них, Декларация устанавливает, что органы местного самоуправления в целях взаимопомощи, совместного решения социальных, экономических и культурных задач вправе образовывать ассоциации, в том числе и с участием органов местного самоуправления других государств.

Следуя положениям Хартии о МСУ, Декларация закрепляет право местного самоуправления на защиту. Невыполнение решений, принятых органами местного самоуправления либо населением путем референдумов и иных форм непосредственного народовластия, влечет ответственность в соответствии с законами. Органы местного самоуправления в соответствии с законами вправе обращаться в суд с требованиями о защите прав местного самоуправления.

Основываясь на Хартии о МСУ, Декларация о принципах местного самоуправления в государствах-участниках СНГ устанавливает высокие стандарты и важнейшие гарантии местного самоуправления, в том числе для государств, не являющихся членами Совета Европы.

Другим представляющим интерес в качестве международно-правового ресурса развития источников муниципального права документом является Конвенция о приграничном сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств [6]. Данный документ не содержит прямого указания, на возможность

осуществления такого сотрудничества органами местного самоуправления. Однако, в соответствии с п. 8 ч. 1 ст. 17 Закона об общих принципах МСУ, в целях решения вопросов местного значения органы местного самоуправления обладают полномочиями по осуществлению международных и внешнеэкономических связей в соответствии с федеральными законами. Детальная правовая регламентация таких полномочий отсутствует, но анализ действующего законодательства позволяет сделать вывод о том, что право муниципальных образований на участие в международных отношениях ограничено, как правило, экономическими и культурными связями. В этой связи представляются имеющими интерес для местного самоуправления следующие направления приграничного сотрудничества, указанные в ст. 7 Конвенции:

- приграничная торговля;
- оказание поддержки соотечественникам, проживающим в приграничных районах, в сохранении и расширении гуманитарных связей;
- осуществление инвестиционных проектов;
- производственно-техническое сотрудничество;
- сельское хозяйство и продовольственное обеспечение;
- информационные технологии и связь;
- коммунальное хозяйство;
- образование;
- научное и гуманитарное сотрудничество;
- культура и спорт;
- туризм;
- выставочная и ярмарочная деятельность.

Наряду с рассмотренной выше Европейской рамочной конвенцией о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей 1980 года, Конвенция о приграничном сотрудничестве государств-участников СНГ направлена на расширение сферы компетенции местного самоуправления и обеспечение гармоничного развития территорий с учетом возможности обмена передовым опытом с территориальными сообществами зарубежных государств.

Международно-правовые ресурсы развития источников муниципального права могут содержаться в соглашениях, заключенных в рамках интеграционных группировок с участием Российской Федерации. Примером такого интеграционного объединения может служить Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью, учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе в 2014 году.

До его создания таким интеграционным объединением выступало Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), в рамках которого был заключен ряд международных соглашений, регулировавших порядок решения органами местного самоуправления отдельных вопросов местного значения или осуществления отдельных их полномочий. К таким соглашениям относились, например:

- Соглашение о единых правилах поддержки сельского хозяйства 2010 г., Соглашение о торговле услугами и инвестициях 2010 г., Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий 2010 г. Данные документы регулировали полномочия местного самоуправления по содействию развитию сельского хозяйства, малого и среднего предпринимательства, предоставлению услуг населению.

– Соглашение о государственных (муниципальных) закупках 2010 г. - регулировало порядок осуществления закупок для муниципальных нужд в государствах-участниках ЕврАзЭС.

– Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий 2010 г., Соглашение о единых правилах конкуренции 2010 г. – регламентируют порядок создания муниципальных предприятий и их правовой режим.

После подписания и вступления в силу Договора о Евразийском экономическом союзе [8] (далее – Договор о ЕАЭС) данные соглашения утратили силу. В настоящий момент Договор о ЕАЭС регулирует в том числе и полномочия органов местного самоуправления государств-участников ЕАЭС по осуществлению сотрудничества. Данный Договор содержит приложения, представляющие собой соглашения по отдельным сферам экономического сотрудничества: инвестициям, совместному предпринимательству, конкуренции, закупкам и т.д.

В рамках приложений к Договору о ЕАЭС регламентируются отдельные права и обязанности органов местного самоуправления:

– запрещаются соглашения между органами государственной власти, органами местного самоуправления, иными органами или организациями, если они приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции;

– регулируются отношения с участием субъектов естественных монополий, потребителей, и органов местного самоуправления государств-членов в сферах естественных монополий;

– устанавливаются полномочия органов местного самоуправления в сфере регулирования инвестиций, статистики, охраны окружающей среды, планирования, регулирования цен, муниципальных закупок;

– определяется понятие «муниципальных преференций», под которыми понимается предоставление органами местного самоуправления государств-членов преимущества, которое обеспечивает хозяйствующим субъектам более выгодные условия деятельности, путем передачи муниципального имущества, иных объектов гражданских прав либо путем предоставления имущественных льгот, муниципальных гарантий;

– содержатся правила, в соответствии с которыми государство обеспечивает, чтобы органы местного самоуправления были независимы, неподконтрольны и неподотчетны любому лицу, осуществляющему хозяйственную деятельность в секторе экономики;

– устанавливается обязанность органов местного самоуправления государств-членов ЕАЭС предоставлять информацию и материалы в сфере защиты конкуренции в рамках межгосударственного контроля и др.

Таким образом, Договор о ЕАЭС заменил собой множество соглашений по отдельным вопросам экономического сотрудничества. Представляется, что данный документ может быть использован в качестве международно-правового ресурса развития источников муниципального права, т.к. существенным образом влияет на правовую регламентацию компетенции и полномочий органов местного самоуправления в соответствующих сферах.

Самостоятельным видом международно-правовых ресурсов развития источников муниципального права выступают двусторонние межгосударственные и межправительственные соглашения с участием Российской Федерации. Рассмотрим в качестве примера некоторые из них.

1. В 1997 году вступил в силу Договор между Российской Федерацией и Туркменистаном о правовом статусе граждан Российской Федерации, постоянно проживающих на территории Туркменистана, и граждан Туркменистана, постоянно проживающих на территории Российской Федерации [2]. В соответствии с п. 1 ст. 5 данного Договора граждане Туркменистана, постоянно проживающие на территории Российской Федерации пользуются такими же правами и свободами и несет такие же обязанности, что и граждане Российской Федерации, за исключениями, установленными в данном договоре. Следовательно, граждане Туркменистана имеют право избирать и быть избранными в органы местного самоуправления, замещать муниципальные должности и должности муниципальной службы.

2. Договор о дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Туркменистаном [5] в ст. 19 содержит указание, что стороны поощряют сотрудничество органов местного самоуправления России и Туркменистана в соответствии с национальным законодательством.

3. Договор между Российской Федерацией и Киргизской Республикой о правовом статусе граждан Российской Федерации, постоянно проживающих на территории Киргизской Республики, и граждан Киргизской Республики, постоянно проживающих на территории Российской Федерации [3] в ст. 4 устанавливает, что граждане Киргизии, постоянно проживающие на территории Российской Федерации пользуются такими же правами и свободами и несут такие же обязанности, что и граждане России, за изъятиями, установленными Договором. Граждане Киргизии, постоянно проживающие на территории Российской Федерации могут занимать должности руководителей и заместителей руководителей структурных подразделений областных, районных, городских, сельских, поселковых администраций, а также отделов, управлений, комитетов и других организаций, входящих в систему местных органов исполнительной власти.

4. Ранее действовавший Устав Союза Беларуси и России, ратифицированный Федеральным законом от 10 июня 1997 года № 89–ФЗ, содержал положения о праве граждан Республики Беларусь, постоянно проживающих в Российской Федерации на территории соответствующего муниципального образования, избирать и быть избранными в органы местного самоуправления, участвовать в местном референдуме. Однако он утратил свою силу в связи с подписанием Российской Федерацией и Республикой Беларусь Договора о создании Союзного государства от 8 декабря 1999 года [4]. Договор о создании союзного государства не содержит прямых указаний на избирательные права, но, например, ЦИК России трактует максимально широко содержащееся в Союзном договоре указание на национальный правовой режим в отношении граждан страны-партнера.

5. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Финляндской Республики о содействии приграничному сотрудничеству между Российской Федерацией и Финляндской Республикой [7] устанавливает следующие основные направления приграничного сотрудничества на уровне местного самоуправления, как наиболее приближенного к населению:

- укрепление приграничного сотрудничества и социально-экономическое развитие приграничных регионов;
- повышение инвестиционной активности в приграничных регионах;
- решение общих проблем развития приграничных регионов;

- содействие установлению и развитию контактов между органами местного самоуправления приграничных регионов, в том числе посредством содействия заключению соглашений;
- содействие активизации деловых контактов по линии приграничных регионов;
- содействие установлению контактов между людьми, проживающими в приграничных регионах.

Несмотря на то, что ряд направлений приграничного сотрудничества осуществляются в рамках приграничных регионов, следует отметить, что отдельные аспекты такого сотрудничества будут затрагивать уровень местного самоуправления и местное население.

Таким образом, потенциал развития источников муниципального права существует и в рамках двусторонних соглашений с участием Российской Федерации. Зачастую именно такая форма международных договоров способна наиболее эффективно урегулировать отношения между государствами-партнерами, в том числе и по вопросам эффективного осуществления местного самоуправления.

В качестве международно-правовых ресурсов развития источников муниципального права России может быть использовано значительное количество международных документов универсального, регионального, субрегионального и локального уровней. Часть из них ратифицирована Российской Федерацией и активно реализуется путем приведения национального законодательства в соответствие с международными обязательствами нашего государства. Однако, существует немало международных соглашений, как в рамках Совета Европы, так и других интеграционных объединений и международных неправительственных организаций, в сферу регулирования которых входят муниципально-правовые отношения. Нормы данных соглашений содержат основные принципы деятельности государств и их территорий в сфере местного самоуправления и направленные на повышение его эффективности и активное вовлечение населения в решение важнейших вопросов местной жизни. Следовательно, представляется возможным сделать вывод о возможности, а иногда и необходимости использования международно-правовых ресурсов (особенно ресурсов Совета Европы, СНГ, ЕАЭС и потенциала двустороннего регулирования отношений) для развития источниковой базы местного самоуправления.

В настоящее время наблюдается тенденция к увеличению числа международных документов, так или иначе затрагивающих вопросы, относящиеся к компетенции местного самоуправления, что связывается с процессами углубления политической и экономической интеграции. Данный факт позволяет сделать вывод о необходимости использования огромного потенциала международно-правовых ресурсов для формирования и развития внутригосударственных источников муниципального права, с целью совершенствования правовой основы местного самоуправления и обеспечения эффективного функционирования данного уровня публичной власти в России.

Литература:

1. Декларация о принципах местного самоуправления в государствах-участниках Содружества. Принята 29 октября 1994 года в Санкт-Петербурге: Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств // Информационный бюллетень. Межпарламентская Ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств. – 1995. – №6. – С.85-89.

2. О правовом статусе граждан Российской Федерации, постоянно проживающих на территории Туркменистана, и граждан Туркменистана, постоянно проживающих на территории Российской Федерации: Договор между Российской Федерацией и

Туркменистаном от 18 мая 1995 г. Вступил в силу 10 июня 1997 г. Ратифицирован Федеральным законом от 25 ноября 1996 г. № 136-ФЗ // Бюллетень международных договоров. – 1997. – №11. – С. 53.

3. О правовом статусе граждан Российской Федерации, постоянно проживающих на территории Киргизской Республики, и граждан Киргизской Республики, постоянно проживающих на территории Российской Федерации: Договор между Российской Федерацией и Киргизской Республикой от 13 октября 1995 г. Вступил в силу 06 января 2001 г. Ратифицирован Федеральным законом от 19 марта 1997 г. № 62-ФЗ // Бюллетень международных договоров. – 2001. – №5. – С. 74–78.

4. О создании Союзного государства: Договор между Российской Федерацией и Республикой Беларусь от 08 декабря 1999 г. Вступил в силу в силу 26 января 2000 г. Ратифицирован Федеральным законом от 02 января 2000 №25-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – №7. – Ст. 786.

5. О дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Туркменистаном: Договор между Российской Федерацией и Туркменистаном от 23 апреля 2002 г. Вступил в силу 10 апреля 2003 г. Ратифицирован Федеральным законом от 09 ноября 2002 N 135-ФЗ // Бюллетень международных договоров. – 2003. – №7. – С. 57.

6. Конвенция о приграничном сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств : Заключена в г. Бишкеке 10 октября 2008 г. Вступила в силу 22 июня 2009 г. // Бюллетень международных договоров. – 2010. – №1. – С. 3-6.

7. О содействии приграничному сотрудничеству между Российской Федерацией и Финляндской Республикой: Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Финляндской Республики. Заключено в Хельсинки 13 апреля 2012 г. // Бюллетень международных договоров. – 2013. – №5. – С.88-92.

8. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: Подписан в г. Астане 29 мая 2014 г. (в ред. от 10.10.2014 г., с изм. от 08.05.2015 г.). Вступил в силу с 01 января 2015 г. Ратифицирован Российской Федерацией Федеральным законом от 3 октября 2014 г. №279-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

9. Гречко Л.В., Шинкарецкая Г.Г. Понятие конфедерации и СНГ // Московский журнал международного права. – 1994. – №2.

10. Игнатенко Г.В. Содружество независимых государств // Международное право: учебник. – М., 1999.

11. Кривчикова Э.С. Региональные международные организации // Международное право: учебник. – М., 2000.

Секция 1
Развитие российской экономики в условиях глобализации

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИВОЗРАСТНЫХ (АНТИЭЙДЖИНГОВЫХ)
ПРОГРАММ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Л.Л. Авидзба, Е.Н. Камышанченко, С.Г. Горелик
г. Белгород, Россия*

Актуальность работы определяется тем, что в настоящее время, как в развитых зарубежных странах, так и в России, все более серьезной становится проблема сохранения здоровья населения в связи с широким распространением хронических и возрастных заболеваний. Изучением данного вопроса занимается отрасль медицинской науки известная как антивозрастная или антиэйджинговая медицина.

Целью данного исследования является изучение теоретических разработок и практического опыта зарубежных исследований реализации антивозрастных (антиэйджинговых) оздоровительных программ на предприятиях с целью их адаптации и внедрения на предприятиях Российской Федерации в перспективе.

Антивозрастная (антиэйджинговая) медицина – это вершина взаимодействия биотехнологий и современной клинической превентивной медицины. Особенностью антивозрастной (антиэйджинговой) медицины является практическое применение новейших достижений научных и медицинских технологий для ранней диагностики, предотвращения и лечения возрастных расстройств и заболеваний. Это современная модель здравоохранения, основанная на использовании результатов инновационной науки и исследований для продления периода здоровой жизнедеятельности человека [2].

Зарубежные модели антивозрастной (антиэйджинговой) медицины нацелены одновременно и на улучшение качества жизни и на продление периода жизнедеятельности, в течение которого человек в состоянии вести продуктивный и самостоятельный образ жизни [1].

Программы диагностики и лечения в антивозрастной (антиэйджинговой) медицине научно обоснованы, поскольку базируются на многочисленных систематических практических исследованиях и полученных, в результате этих исследований, научно обработанных данных.

Основными результатами антивозрастной (антиэйджинговой) медицины являются продление активной жизни населения, повышение качества их жизни, численности лиц, занятых в экономике, и повышение производительности их труда и, как следствие, повышение валового внутреннего продукта страны (ВВП) и индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) как интегрального показателя качества жизни населения [4].

При этом одним из основных путей массового распространения программ антивозрастной (антиэйджинговой) медицины среди населения является их внедрение на предприятиях. Реализация антивозрастных (антиэйджинговых) программ на предприятиях ведет к повышению производительности труда работников, более эффективному использованию фондов рабочего времени и как следствие к улучшению результатов деятельности предприятия [3].

Принимая решение о вложении средств на внедрение программ поддержания здоровья сотрудников, большинство компаний в мировой практике ориентируются на предполагаемое значение показателя прибыли на инвестированный капитал (Return on Investment – ROI), который рассчитывается как соотношение средств, вложенных на внедрение и реализацию программы к значению снижения расходов на оказание медицинских услуг среди лиц, участвующих в программе по сравнению с периодами до реализации программы. В среднем в компаниях США это соотношение составляет 1:3,27,

что означает, что на каждый вложенный в реализацию антивозрастной (антиэйджинговой) программы доллар США компания экономит 3,27 долл. США на расходы, связанные с оказанием медицинской помощи сотрудникам [9].

Кроме того, при оценке социально-экономической эффективности реализации упомянутых программ важным аспектом является анализ увеличения объемов производства компании за счет сокращения числа дней неявок сотрудников по болезни, что достигается благодаря улучшению общего состояния здоровья сотрудников в результате реализации на предприятиях антивозрастных (антиэйджинговых) программ.

Исследования, проводимые среди американских компаний, практикующих реализацию антивозрастных (антиэйджинговых) программ на предприятии, выявили, что 80% из этих компаний отмечают улучшение показателей производительности труда сотрудников, 78% компаний отмечают снижение показателей неявок по болезни и 61% компаний – снижение расходов, связанных с оказанием медицинской помощи сотрудникам [8].

Публикации в прессе и экономические обзоры подтверждают экономическую эффективность внедрения антивозрастных (антиэйджинговых) программ на предприятиях. Например, в 2010 г. экономисты из Гарварда рассчитали, что реализация программ здравоохранения на предприятиях позволила вернуть 3 долл. США на каждый вложенный доллар США, с точки зрения расходов по оказанию медицинских услуг (лечение), и 3 долл. США на каждый вложенный доллар США, с точки зрения убытков, связанных с отсутствием сотрудников на рабочем месте по болезни [2].

Оздоровительные программы на предприятиях в рамках данного исследования состояли из двух блоков: программы по контролю образа жизни и программы по лечению заболеваний. Программы первого блока направлены преимущественно на работу с сотрудниками с рисками здоровья, такими как, курение и ожирение, и нацелены на снижение этих рисков и предотвращение развития хронических заболеваний. Программы же по лечению заболеваний направлены на работу с сотрудниками, у которых уже имеются хронические заболевания. Цель этих программ – помочь таким сотрудникам лучше заботиться о себе – например, напоминания о приеме предписанных препаратов, напоминания о приемах у врача, о лабораторных тестах и т.д.

В США корпоративные антивозрастные (антиэйджинговые) оздоровительные программы составляют рынок объемом в 6 млрд. долл. США. Работодатели предлагают программы для улучшения состояния здоровья сотрудников, повышения их производительности труда, снижения риска развития хронических заболеваний и улучшения состояния сотрудников с имеющимися хроническими заболеваниями.

Примером наиболее длительного и основательного практического исследования влияния реализации программ здорового образа жизни на предприятии, является программа компании PepsiCo «Healthy Living» («Здоровая жизнь»). Данное исследование проводилось на предприятии в течение 7 лет и выявило, что внедрение программ поддержания и улучшения состояния здоровья сотрудников привело к снижению затрат на 30 долл. США в среднем на одного сотрудника в результате сокращения (на 29%) частоты обращения сотрудников за медицинской помощью [7].

В 2012 г. около половины работодателей в США с численностью штата от 50 человек предлагали программы по ведению здорового образа жизни на работе, и около половины работодателей, у которых не были представлены такие программы, отметили намерение внедрить их в будущем [6].

В Германии компании по государственному страхованию здоровья физических лиц используют множество корпоративных антивозрастных (антиэйджинговых) программ. Число участников таких оздоровительных программ удвоилось за последние несколько лет и составило более четверти застрахованного населения. Оценка крупных оздоровительных программ выявила, что внедрение антивозрастных (антиэйджинговых)

программ на предприятиях позволяет снизить расходы на здравоохранение. Опыт Германии подтверждает потенциал оздоровительных программ по экономии затрат.

Одной из первых корпоративных антивозрастных программ, предложенных в Германии, является оздоровительная программа The Barmer Ersatzkasse. В данной программе предусмотрены более 25 видов мероприятий с системой вознаграждений, включая иммунизацию (прививки), исследование на предмет и течение хронических заболеваний, скрининг раковых заболеваний и различные комплексы упражнений [12].

В одном исследовании была рассчитана разность расходов на здравоохранение у участников антивозрастной (антиэйджинговой) программы и лиц, в программе не участвующих, за период с 01.01.2004 г. по 31.12.2006 г. (участники антивозрастной программы и лица, не участвующие в программе, были подобраны по полу, возрасту, месту проживания, страховому статусу и расходам на здравоохранение). Расходы на здравоохранение были разделены на расходы на пребывание в стационаре, расходы на покупку лекарств и другие расходы. Для того, чтобы определить имеются ли отличия между группами с разным отношением к здоровью, был проведен анализ по подгруппам, сравнивая расходы на здравоохранение у участников и не участников программы [10].

К 2006 г. по результатам исследования было установлено, что у участников оздоровительной программы расходы на здравоохранение оказались значительно ниже, чем у лиц, не участвовавших в программе. Средняя разница расходов на здравоохранение по всем трем категориям расходов между двумя группами составила около 177 евро экономии на каждого человека, участвовавшего в оздоровительной программе, в год. С учетом стоимости самой программы итоговая экономия составила на человека 101 евро в год.

Таким образом, результаты зарубежных исследований доказывают эффективность применения корпоративных антивозрастных (антиэйджинговых) программ на предприятии как с точки зрения экономической выгоды для предприятия (повышению производительности труда работников, более эффективному использованию фондов рабочего времени и как следствие к улучшению результатов деятельности предприятия), так и с точки зрения улучшения состояния здоровья сотрудников. А принципы антивозрастного (антиэйджингового) стиля жизни населения развитых стран мира получают быстрое и широкое распространение как система взглядов и практических действий, определяющих здоровый образ жизни каждого человека и населения в целом как основополагающего элемента социально-экономического развития. Следовательно, внедрение программ антивозрастной (антиэйджинговой) медицины на предприятиях Российской Федерации на основании изучения теоретических разработок и практического опыта зарубежных исследований, является своевременной не только для экономики здравоохранения, но и в целом для экономики Российской Федерации.

Литература:

1. Воробьева, П.А. Экономическая оценка эффективности лекарственной терапии (фармакоэкономический анализ) [Текст] П.А. Воробьева. – М.: 2000. – С. 28–48.
2. Горелик, С.Г., Камышанченко, Е.Н., Сивцова, Н.Ф. Социально-экономическое прогнозирование в превентивной гериатрии [Текст] / С.Г. Горелик, Е.Н. Камышанченко, Н.Ф. Сивцова // Врач. – 2015. – №6. – С. 83-85.
3. Одегов, Ю.Г., Руденко, Г.Г. Экономика труда [Текст] / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – Волтерс Клувер, 2011. – 800 с.
4. Савченко, П. В. Национальная экономика [Текст] / П. В. Савченко. – М.: Экономика, 2005. – 813 с.
5. Baicker, K. Cutler D., Song Z. Workplace wellness programs can generate savings[Text] / K. Baicker, D. Cutler, Z. Song // Health Affairs. – 2010. – Vol. 29 (2). – P. 304 - 311.
6. Bowling, A. Research methods in health: investigating health and health services [Text] / A. Bowling. – 2007. – Open University Press, Celtic Court.

7. Mattke, N. Liu, H, Shier, V, Khodyakov, D Workplace Wellness Programs Study: Final Report, 2014. www.rand.org/t/RR254
8. Reichardt, C.S. Evaluating Methods for Estimating Program Effects [Text] / C.S. Reichardt // American Journal of Evaluation. – 2011. – Vol. 32. – P. 246-272.
9. Roslender, R., Stevenson, J., Kahn, H. Employee wellness as intellectual capital: an accounting perspective [Text] / R. Roslender, J. Stevenson, H.Kahn // Journal of Human Resource Costing and Accounting. – 2008. – Vol. 10. – P. 48-64.
10. Schmidt, H., Stock, S., Doran, T. Moving Forward with Wellness Incentives Under the Affordable Care Act: Lessons from Germany [Text] / H. Schmidt, S. Stock, T. Doran // The Commonwealth Fund. – May, 2012.

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ПАРТНЕРСТВО РОССИИ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ, ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ

*Д.Б. Андрусенко, Ю.Л. Растопчина
г. Белгород, Россия*

В сложившихся социо-политико-экономических условиях вопросы оценки состояния и развития экономических связей России с отдельными странами Евросоюза, выявление проблем, препятствующих развитию их эффективного сотрудничества, а также определение перспективных направлений взаимодействия между указанными странами являются особо актуальными.

Современное положение России в международной экономике, в частности, в экономике стран Европейского Союза явно диссонирует со своими возможностями. Обладая уникальными природными ресурсами, производственным и кадровым потенциалом, Россия довольствуется положением страны топливно-сырьевой направленности.

В настоящее время наблюдается напряженная геополитическая обстановка и сохранение международных санкций по отношению к России, а также ее ответных контрмер. Отметим, что по прогнозам Всемирного банка воздействие санкций, будет сохраняться в течение длительного времени.

Михал Рутковски, директор и постоянный представитель Всемирного банка в Российской Федерации в докладе об экономике России № 33 от апреля 2015 года отметил: «Как показывает международный опыт, экономические санкции вполне могут изменить структуру российской экономики и пути интеграции России в мировое пространство. В перспективе будет необходимо найти способы адаптации к рискам, обусловленным более низкой ценой на нефть и сохраняющимися экономическими санкциями».

В настоящее время в отношении России введены и сохраняются многосторонние экономические санкции. Первые санкции были введены ЕС и рядом других стран в марте-апреле 2014 года в отношении отдельных лиц, групп лиц и компаний.

В июле 2014 года были введены санкции в отношении оборонного, энергетического и финансового секторов России. Что касается финансового сектора, то для шести крупнейших российских государственных банков, а также предприятий энергетической и оборонной отраслей был резко ограничен доступ к финансовым рынкам ЕС.

В оборонном секторе страны ЕС сократили доступ к финансированию крупнейшим российским компаниям на срок более 30 дней и ввели запрет на экспорт продукции и технологий двойного назначения в отношении 14 компаний, имеющих отношение к оборонному комплексу.

Санкции, ограничивающие сотрудничество с Россией в оборонной сфере, введены Великобританией, Израилем, Швейцарией и Швецией.

В энергетическом секторе страны ЕС ограничили доступ к финансированию крупнейшим российским нефтегазовым компаниям. Кроме того, они ввели запрет на экспорт товаров и услуг (исключая финансовые услуги) или технологий в поддержку глубоководного бурения, разведки или добычи ресурсов на арктическом шельфе или сланцевого сырья.

В ответ на эти санкции 7 августа 2014 года Россия ввела запрет на импорт продовольственных товаров из ряда Западных стран сроком на один год. Данный запрет распространяется на ввоз мяса, рыбы, морепродуктов, плодоовощной продукции, молока, молочных продуктов и широкого ассортимента полуфабрикатов из ЕС. Позднее в этот список были дополнительно включены другие страны [2].

Рассмотрим общие итоги внешней торговли Российской Федерации за 2014-2015 года в период воздействия различных санкций на экономику страны в таблице 1.

Таблица 1

Общие итоги внешней торговли Российской Федерации на 2014-2015 года,
млн. долл. США

	Январь-ноябрь 2014 г.	Январь-ноябрь 2015 г.	Темп роста, %
Оборот	731 121,1	167 775,3	-37,52
Экспорт*	462 577,8	316 580,4	-31,56
Импорт**	268 543,3		
Сальдо	194 034,5	148 805,0	-23,31

* В экспорт РФ включены рыба и морепродукты, не подлежащие доставке для таможенного оформления на территории РФ; досчеты на неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС.

** В импорт РФ включены бункерное топливо, горючее, продовольствие и материалы, приобретенные за пределами территории РФ; товары и транспортные средства, ввезенные физическими лицами; досчеты на неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС.

В 2015 году России не удалось избежать рецессии. По данным таможенной статистики в январе-ноябре 2015 года внешнеторговый оборот России составил 484355,7млн. долларов США и по сравнению с январем-ноябрем 2014 года он снизился на 33,75%. Экономические потрясения оказали негативное влияние на экономическое положение России.

Следует отметить, что сальдо торгового баланса всё же сложилось положительное в размере 148805 млн. долларов США, однако на 23,31 млн. долларов США меньше, чем в январе - ноябре 2014 года.

В условиях слабого роста мировой экономики спрос на российский экспорт в 2015 году упал на 31,56%. Экспорт России в январе-ноябре 2015 года составил 316580,4 млн. долларов США. По основным товарным группам отмечается снижение стоимостных объемов экспорта товаров при одновременном росте их физических объемов. Основу российского экспорта в январе-декабре 2015 года в страны Евросоюза составили топливно-энергетические товары.

Ограничения на ввоз продовольствия из ряда западных стран, введенные Россией в августе 2014 года внесли свой вклад и в сокращение импорта на 37,52%. Импорт услуг также сократился, в основном из-за сокращения транспортных услуг. По основным товарным группам отмечается снижение как стоимостных, так и физических объемов импорта товаров.

В страновой структуре внешней торговли России, несмотря на переориентацию на новых торговых партнеров и на рынки, отличные от Европы и стран Запада, а также усилия по обеспечению более тесной интеграции со странами Восточной Азии, Латинской Америки и странами бывшего Советского Союза, ведущее место занимает Европейский Союз как крупнейший экономический партнер страны.

На долю Европейского Союза в январе-декабре 2015 года приходилось 44,8% российского товарооборота (в январе-декабре 2014 года – 48,1%).

Основными торговыми партнерами России в январе-декабре 2015 года среди стран дальнего зарубежья были: Китай, товарооборот с которым составил 63,6 млрд.долларов; США (71,9% к январю-декабрю 2014 года); Германия – 45,8 млрд.долл. США (65,3%); Нидерланды – 43,9 млрд.долл.США (59,9%); Италия – 30,6 млрд.долл.США (63,2%); Турция – 23,4 млрд. долл. США (73,9%); Япония – 21,3 млрд.долл. США (69,3%); США – 20,9 млрд.долл. США (71,9%); Республика Корея – 18,1 млрд.долл. США (66,2%); Польша – 13,8 млрд.долл. США (59,7%); Франция – 11,6 млрд.долл. США (63,8%).

В период кризиса для определения эффективности функционирования экономики страны, в первую очередь, анализируется макроэкономический показатель ВВП. По данному показателю определяются пороговые (кризисные) значения, а именно «по отрицательному приросту ВВП на определенном промежутке времени».

В таблице 2 представлены темпы роста ВВП (по данным Федеральной службы государственной статистики).

Таблица 2

Темпы роста ВВП (в постоянных ценах; 2005=100)

	Всего								На душу населения							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	117,4	123,5	113,9	119,0	124,1	128,3	130,0	130,9	118,0	124,2	114,5	119,6	124,6	128,6	130,0	128,6
Страны ЕС																
из них:																
Австрия	107	109	105	107	110	111	111	111	106	107	103	105	108	108	108	108
Бельгия	106	107	104	107	108	108	109	110	104	104	101	102	103	102	102	103
Болгария	114	120	114	115	118	118	119	121	115	122	117	118	124	125	127	130
Венгрия	105	105	99	99	101	99,6	101	105	105	106	99	100,2	102	101	103	107
Германия	107	108	102	106	110	111	111	113	108	109	103	107	113	114	114	115
Дания	105	104	99	100,2	101	101	100,2	101	104	103	97	98	99	98	97	97
Италия	104	102	97	98	99	96	95	94	103	101	95	96	97	94	91	90
Нидерланды	108	110	107	108	110	108	107	108	108	110	105	106	107	105	104	105
Польша	114	118	121	126	132	134	137	141	114	118	121	125	131	133	135	140
Румыния	116	125	116	116	117	118	122	125	118	130	122	122	124	125	130	134
Великобритания	106	105	101	103	104	105	107	110	104	103	98	99	100,2	100,1	100,5	103
Финляндия	110	110	101	104	107	105	104	104	109	109	99	102	104	102	100,3	...
Франция	105	105	102	104	106	107	107	107	104	103	99,7	101	103	103	103	102
Швеция	108	108	102	108	111	111	112	115	107	105	99	104	106	105	106	107

Темпы роста ВВП у России на протяжении анализируемых 14 лет имеет положительную динамику. У Австрии темп роста ВВП с 2012 по 2014 год остается неизменным, однако ранее наблюдалась положительная динамика.

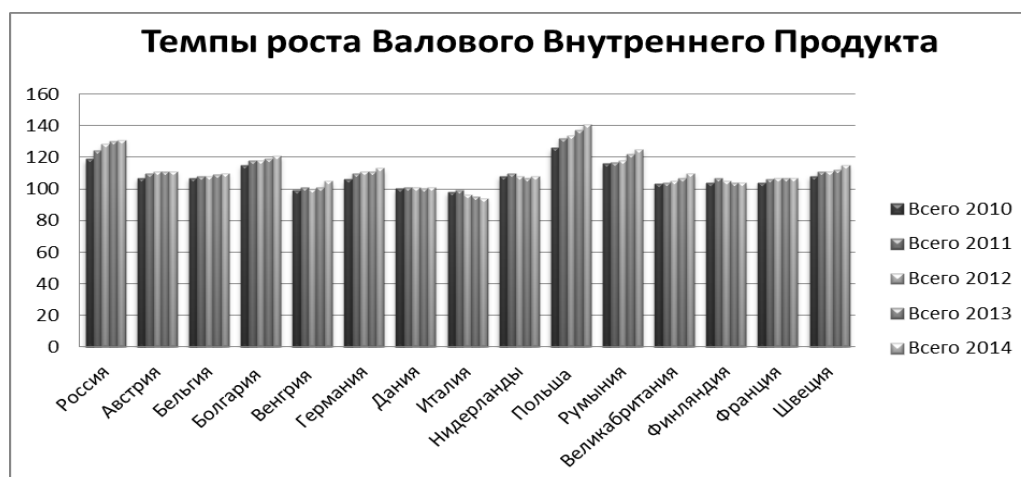


Рис. 1 Темпы роста ВВП

Страны с умеренным положительным ростом ВВП - Бельгия, Болгария, Германия, Великобритания, Швеция; страны с неизменным темпом роста ВВП (с 2007 по 2014 год) - Венгрия и Нидерланды.

Странами, чьи показатели стремительно растут в период с 2007 по 2014 годы, являются Польша (темп роста ВВП поднялся на 27 пунктов) и Румыния (темп роста ВВП поднялся на 9 пунктов).

Определяя место России в экономике стран Евросоюза, необходимо определить удельный вес стран-партнеров в экспорте и импорте нашей страны.

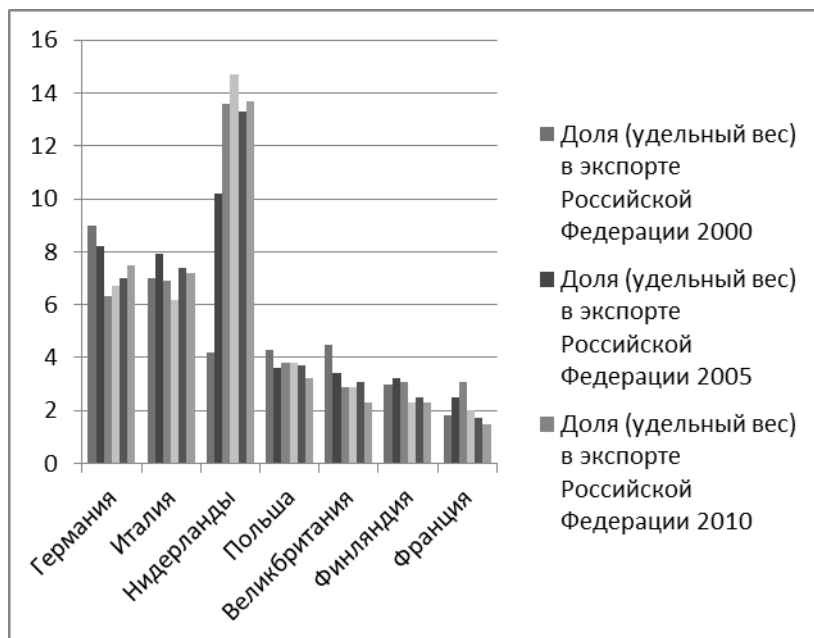


Рис. 2 Доля (удельный вес) в экспорте Российской Федерации в 2000- 2014 годах

Рассматривая удельный вес стран-партнеров Евросоюза в экспорте и импорте России, выделим стратегических партнеров нашей страны.

Таблица 3

Удельный вес стран партнеров в экспорте и импорте Российской Федерации

	Доля (удельный вес) в экспорте Российской Федерации						Доля (удельный вес) в импорте Российской Федерации					
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2000	2005	2010	2012	2013	2014
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
страны Евросоюза	35,8	55,2	53,3	52,8	53,7	52,0	32,9	44,2	41,7	41,8	42,6	41,3
из них:												
Германия	9,0	8,2	6,3	6,7	7,0	7,5	11,5	13,4	11,7	12,1	12,0	11,5
Италия	7,0	7,9	6,9	6,2	7,4	7,2	3,6	4,5	4,4	4,2	4,6	4,4
Нидерланды	4,2	10,2	13,6	14,7	13,3	13,7	2,2	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8
Польша	4,3	3,6	3,8	3,8	3,7	3,2	2,1	2,8	2,5	2,4	2,6	2,5
Великобритания	4,5	3,4	2,9	2,9	3,1	2,3	2,5	2,8	2,0	2,6	2,6	2,7
Финляндия	3,0	3,2	3,1	2,3	2,5	2,3	2,8	3,1	2,0	1,6	1,7	1,6
Франция	1,8	2,5	3,1	2,0	1,7	1,5	3,5	3,7	4,4	4,4	4,1	3,7

Как видно из таблицы 3 за рассматриваемый период с 2000 по 2014 год объем экспорта со странами Евросоюза увеличился лишь на 16,2%. Одной из причин умеренного роста экспорта являются мировые кризисы. Для всей общемировой экономики после кризиса были характерны низкие темпы роста: и экспорт, и импорт рос неуверенно.

Следует отметить, что удельный вес экспорта Германии резко снижается в 2010 году, но последующие годы вновь возрастает умеренными темпами, хотя не достигает прежнего уровня на 1,5%.

Доля экспорта Нидерландов возрастает в несколько раз, достигая максимальных показателей. Данную страну можно без сомнений выделить лидером в экспорте России. Остальные же страны характеризуются снижением доли экспорта РФ.

Рассматривая долю в экспорте Российской Федерации в 2014 году (рис. 3), выделим, что лидирующую позицию в экспорте России занимают преимущественно Нидерланды (36% всего экспорта в ЕС). Следующим «в рейтинге» рынком сбыта отечественной продукции (после Нидерландов) является Германия (20%). Италия занимает также лидирующие позиции в спросе на продукцию из РФ.

Общая европейская тенденция снижения доли экспорта в РФ за период с 2000 года по 2014 характерна и для таких стран ЕС как Польша, Великобритания, Финляндия, Франция.

Остальные же страны Евросоюза априори выступают «внешнеторговыми аутсайдерами» в отношении РФ и имеют малые доли экспорта (доля не превышает 10%).

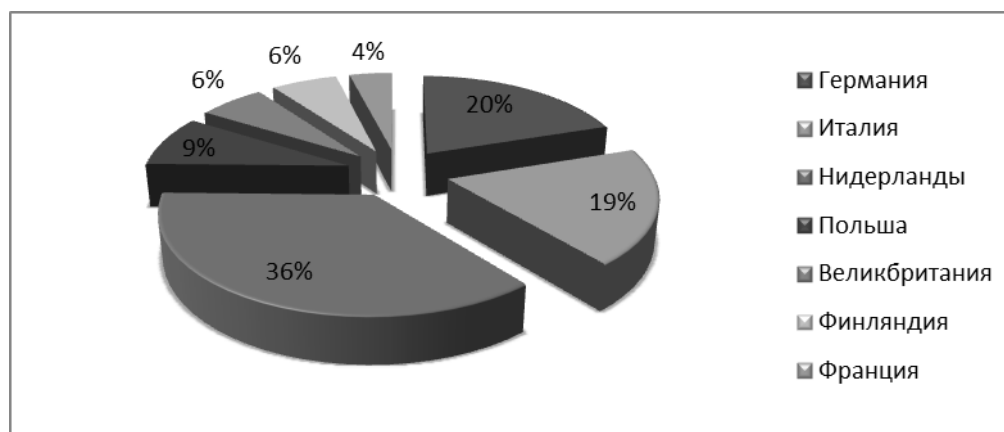


Рис. 3 Доля (удельный вес) в экспорте Российской Федерации 2014

Отметим, что на протяжении 2015 года цены на нефть и газ оставались низкими, что еще более обострило зависимость и уязвимость России к волатильности на сырьевых рынках.

В результате ослабления рубля некоторые отрасли получили ценовое преимущество, что позволило им нарастить экспорт и привлечь инвестиции в ряд несырьевых отраслей. При этом существенного роста экспорта в несырьевых отраслях достичь не удалось.

Динамика удельного веса в импорте Российской Федерации отличается «умеренным спокойствием». Предпринятые правительством и центральным банком ответные меры экономической политики лишь на время стабилизировали ситуацию в экономике.

Доля импорта Евросоюза в России возросла лишь на 8,4%. В Германии на протяжении исследуемых 14 лет имелись «импортные колебания», но отправные точки (стартовый 2000 год и финишный 2014 год) остаются неизменными (11,5%).

Лидером поставок в Россию выступает Италия. Доля импорта из данной страны увеличилась на 0,8%. В Польше, Великобритании, Франции доля импорта с 2000 по 2014 годы увеличилась незначительно, в среднем на 0,26%. Причиной этому выступает усиление ограничительных мер, которые вводят страны Евросоюза относительно российских товаров.

Импорт таких стран как Нидерланды и Финляндия сократился в среднем на 0,8%. Обратим внимание, что замещение импорта отечественной продукцией привело к

повышению стоимости продуктов питания для наиболее уязвимых слоев российского населения.

Российские предприятия пищевой промышленности, использовавшие импортное продовольственное сырье, включенное в перечень запрещенных продуктов, столкнулись с ростом базовых издержек, что сказалось на уровне цен в целом, и на уровне благосостояния потребителя.

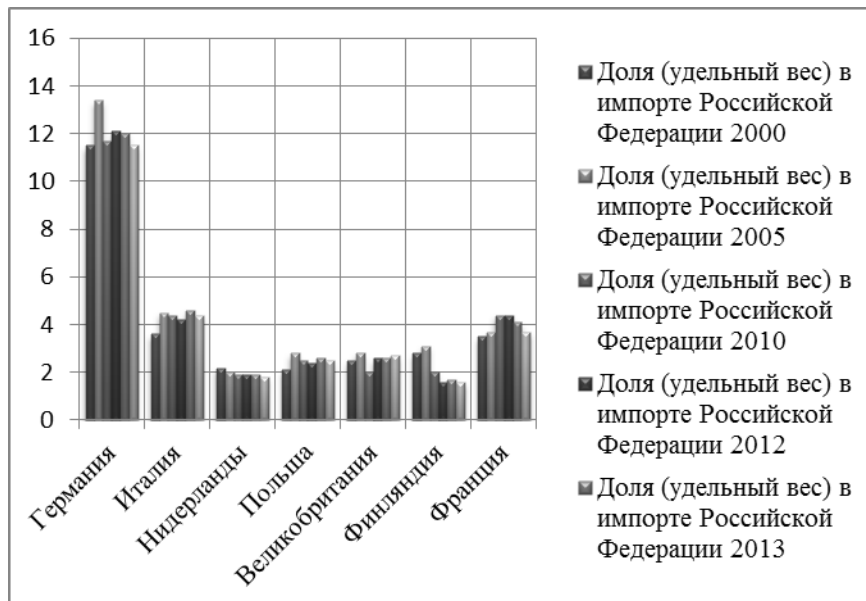


Рис. 4 Доля (удельный вес) в импорте Российской Федерации в 2000- 2014 годах

Структура импорта стран ЕС в Россию в 2014 году представлена на рисунке 5. Лидирующие позиции 2014 года занимает со значительным весом в 41% Германия.

Более чем в половину меньший объем занимает Италия (16%). Доля импорта Нидерландов в России занимает 13% и при этом с каждым годом сокращается.

Такие страны как Польша, Великобритания, Финляндия и Франция вновь занимают среднюю нишу сотрудничества с Российской Федерацией.

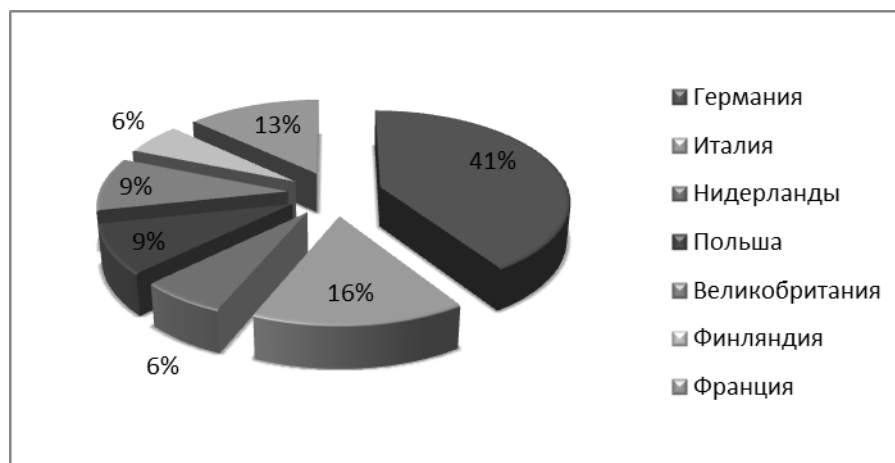


Рис. 5 Доля (удельный вес) в импорте Российской Федерации 2014

Наблюдаемое на данный момент влияние санкций, снижения курса рубля и принятие Россией ответных мер по запрету ввоза товаров из западных стран отражено в показателях по внешней торговле, и, как следствие, занимаемой позиции России в экономике стран Евросоюза.

Россия остается уязвимой. Причиной этому является выбранный, в свое время, курс на потребление импортной продукции, а не на развитие собственных производственных возможностей.

Сегодня примерно половина ВВП России создается за счет экспорта сырья. Проблемой нашей страны остается серьезное технологическое отставание отечественной промышленности от развитых стран.

Подводя итоги анализа, можно сделать вывод, что в среднесрочной перспективе положение России в экономике стран Евросоюза при положительном сценарии останется неизменным.

При рассмотрении негативных реалий Россия (согласно прогнозу, подготовленному Всемирным банком, влияние санкций и снижение цен на нефть сохранится, что спровоцирует продолжительную рецессию) может и вовсе потерять ЕС как своего давнего и стратегического партнера.

Литература:

1. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2015. – 728 с.
2. Доклад об экономике России № 33 апрель 2015 г. [Электронный ресурс] Группа Всемирного банка. – Москва- 2016, Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/rer33-rus.pdf>

СОСТОЯНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ

***Е.Ю. Бекетова, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия***

Обеспечение населения продовольствием является одной из важнейших проблем, стоящих перед человечеством на протяжении тысячелетий. Продовольственная безопасность государства является одной из важнейших составляющих национальной безопасности страны.

Национальная безопасность – это защищенность государства от внешних и внутренних угроз, устойчивость к неблагоприятным воздействиям извне, обеспечение таких внутренних и внешних условий существования страны, которые гарантируют возможность стабильного прогресса общества и его граждан [8].

Продовольственная безопасность – это составная часть национальной безопасности страны. В России, как и в большинстве стран мира, этот аспект безопасности остается важным направлением государственной политики, законотворческой деятельности, научных исследований.

Целью данной статьи является изучение состояния продовольственной безопасности РФ, выявление проблем и предложение путей повышения обеспечения продовольственной безопасности.

Понятие «продовольственная безопасность» было введено в широкое употребление на состоявшейся в 1974 г. в Риме Всемирной конференции по проблемам продовольствия, организованной Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО). В настоящее время под продовольственной безопасностью, как правило, понимают обеспечение всех людей и социальных групп населения той или иной страны мира физическим и экономическим доступом к безопасной, достаточной в количественном и качественном отношении пище, необходимой для ведения активной и здоровой жизни. Причем наполнение внутреннего рынка зарубежными поставками на 20% и более принято считать пороговым уровнем, критическим для продовольственной независимости, а, следовательно, и для продовольственной безопасности страны [2, с. 113].

Основным документом, регламентирующим в России продовольственную безопасность, является Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (далее - доктрина), принятая в 2010 году. Согласно положениям данного документа, доля отечественной сельскохозяйственной продукции в общем объеме продовольствия не должна быть ниже 80%, а по некоторым позициям не ниже 95%. В доктрине прописано, какую именно долю в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка должна составлять отечественная продукция. Так, пороговые значения для зерна установлены в размере не менее 95%, сахара – 80%, растительного масла – 80%, мяса и мясопродуктов (в пересчёте на мясо) – 85%, молока и молокопродуктов (в пересчёте на молоко) – 90%, рыбной продукции – 80%, картофеля – 95%, пищевой соли – 85%. При достижении таких показателей страна перестает зависеть от импортных поставок [1].

В доктрине говорится, что продовольственная безопасность РФ является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения. Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов [1].

К основным показателям, характеризующим состояние продовольственной безопасности в стране можно отнести:

- показатель потребления основных продуктов питания на душу населения;
- уровень продовольственной независимости по каждой товарной группе;
- общий уровень продовольственной независимости в стране [3, с. 64].

На рисунке 1 представлен график потребления основных продуктов питания в России на душу населения за 1980-2014 гг., уровень потребления 1980 года взят за 100%.

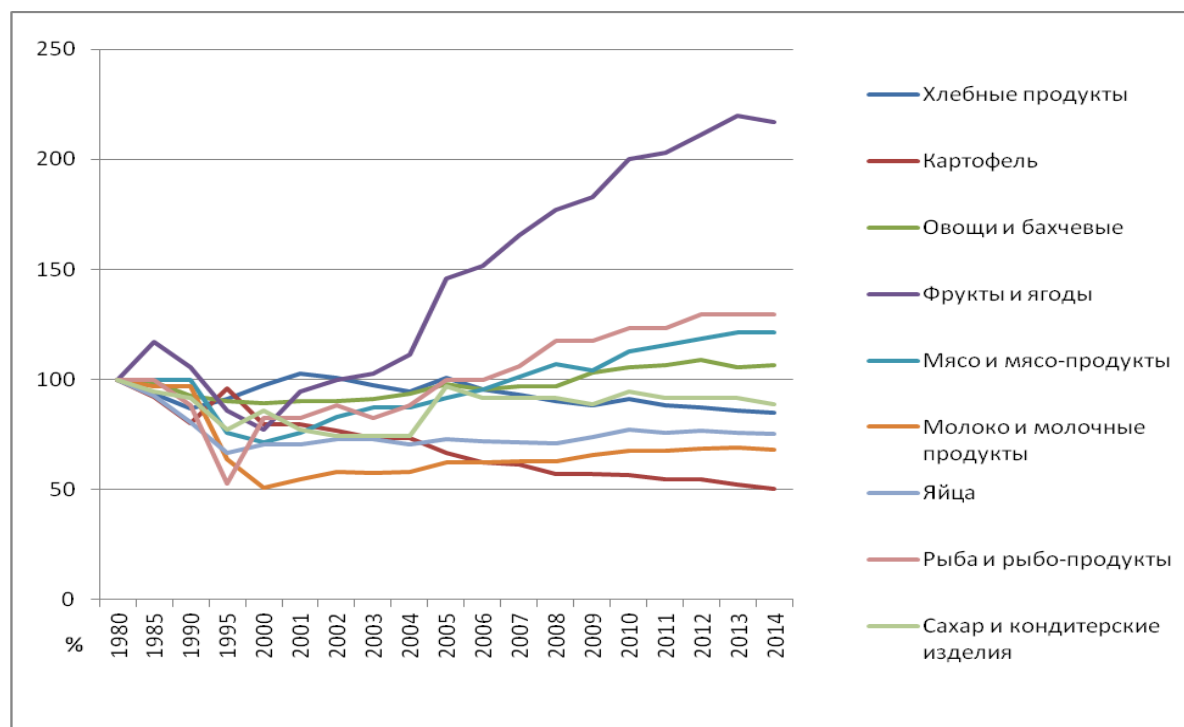


Рис. 1. Потребление основных продуктов питания в России на душу населения за 1980-2014 гг., %

Источник: [9].

По приведенным данным, можно отметить, что в 1990 г. по отношению к 1980 г. потребление хлеба сократилось на 13,39%, картофеля – на 19,66%, овощей и бахчевых – на 7,61%, молока и молочных продуктов – на 3,08%, яиц – на 19,23%, рыбы и рыбных продуктов – на 11,78%, сахара и кондитерских изделий – на 8,57%. Не изменилось потребление мяса, а потребление фруктов увеличилось на 5,71%.

К 2000 г. негативные тенденции охватили практически все товарные группы. Так, потребление хлеба в 2000 г. по сравнению с 1980 г. снизилось на 2,68%, картофеля – на 20,51%, овощей и бахчевых – на 10,87%, фруктов и ягод – на 22,86%, мяса и мясных продуктов сократилось более, чем в 2.5 раза, молока и молочных продуктов – на 48,97%, яиц – на 29,37%, рыбы и рыбных продуктов – на 17,65%, сахара и кондитерских изделий – на 14,29%.

В 2014 г. по сравнению с 1980 г. потребление хлеба сократилось на 15,18%, картофеля – на 49,57%, молока и молочных продуктов – на 31,79%, яиц – на 24,48%, сахара – на 11,43%. Возможно, сокращение по данным товарным позициям связано с изменением вкусов населения в пользу большего употребления мяса, рыбы, овощей и фруктов. В 2014 г. наблюдается рост потребления овощей – на 6,52%, мяса и мясных продуктов – на 21,43%, рыбы и рыбных продуктов – на 29,41%, фруктов и ягод – на 117,14%.

В таблице 1 представлен расчет уровня продовольственной независимости по основным товарным группам продовольственных товаров в 1990-2014 гг.

Таблица 1

Уровень продовольственной независимости России по основным товарным группам продовольственных товаров в 1990-2014 гг., %

Период	Уровень продовольственной независимости, %					
	Зерно (>95%)	Картофель (>95%)	Молоко и молочные продукты (>90%)	Мясо и мясные продукты (>85%)	Сахар (>80%)	Масло растительное (>80%)
1990	89,9.	105,4.	88,2.	88,2.	52,7.	91,0.
1995	99,8.	104,0.	86,8.	73,4.	57,6.	84,0.
2000	95,9.	101,2.	82,3.	69,1.	64,8.	109,5.
2005	117,5.	102,0.	82,3.	62,0.	61,7.	93,8.
2010	122,4.	101,0.	80,6.	72,4.	87,8.	101,7.
2013	128,9.	104,6.	77,7.	78,4.	82,3.	132,6.
2014	129,5.	102,4.	80,3.	79,6.	87,4.	135,8.

Источник: [9].

По представленным в таблице 1 данным видно, что в 1990 г. уровень продовольственной независимости по зерну составил 89,9%, однако, начиная с 2005 г. данный показатель превышает 100%. Это означает, что Россия в состоянии обеспечить зерном не только свою страну, но и сотни миллионов людей из стран дальнего и ближнего зарубежья. Также Россия является экспортером растительного масла. В 2014 г. показатель продовольственной независимости по данной товарной группе составил 135,8%.

Несмотря на снижение потребления картофеля на 2,2% в 2014 г. относительно 2013 г., уровень продовольственной независимости по данной товарной группе за анализируемый период превышает 100%.

По молоку и молочным продуктам доктриной установлен предел в 90%, однако, по данной товарной группе предел не был достигнут, и составляет 80,3% в 2014 г., аналогичная картина наблюдается по мясу и мясным продуктам, где снижение данного

показателя в 2014 г. относительно 2013 г. составило 1, 2%. Это свидетельствует о недостаточно развитом животноводстве в России, а именно - крупного рогатого скота.

В последние годы достигнут высокий уровень продовольственной независимости по сахару (87,4% в 2014 г. при предельном значении 80%), при дальнейшем росте данного показателя Россия может стать экспортером сахара за рубеж.

Общий уровень продовольственной независимости учитывает такие показатели как экспорт, импорт и общие расходы населения на продовольствие (табл. 2).

По представленным данным в таблице 2 стоит отметить положительную динамику по экспорту и импорту за весь анализируемый период 1997-2014 гг. Наименьший уровень продовольственной безопасности России наблюдался в 1999 г. – 78,91%, наибольший – в 2012 г. – 89,29%. В 2014 г. данный показатель находился на уровне 85,37%.

В целом, значение общего уровня продовольственной независимости России выше среднего, однако, наша страна находится в зависимости от импорта таких продуктов питания, как: мясо (в 2014 году доля импортной продукции составила 16 % или 1,6 млн. тонн) [7]; овощи и фрукты (по оценкам специалистов их доля на рынке составляет от 50 до 90 %).

Одной из угроз обеспечения продовольственной безопасности России является нестабильная политическая и экономическая ситуация в мире, начавшаяся в конце 2014 г. Международные санкции, установленные для России, поставили экономику страны в экстремальное положение, требующее неординарных и срочных решений для выхода из сложившейся ситуации. В ответ на запрет доступа к финансовому рынку стран НАТО с нашей стороны было введено эмбарго на ввоз продовольственных товаров из этих стран [5, с. 470].

Таблица 2

Общий уровень продовольственной независимости России в 1997-2014 гг.

Период	Экспорт	Импорт	Сальдо импорта / экспорта			Расходы население на продовольственные товары, млрд. руб.	Общий уровень продовольственной независимости, %
	продовольственных и сельскохозяйственных товаров, млн. долл. США	млн. долл.	средне-годовой курс долл.	млрд. руб.			
1997	1600	13278	11678	5,8	67,73	409,9	83,48
1998	1462	10820	9358	9,7	90,77	528,4	82,82
1999	976	8073	7097	24,6	174,59	827,8	78,91
2000	1623	7384	5761	28,1	161,88	1121,1	85,56
2001	1887	9205	7318	29,2	213,69	1495,8	85,71
2002	2801	10380	7579	31,4	237,98	1781	86,64
2003	3411	12043	8632	30,7	265,00	2026,6	86,92
2004	3292	13854	10562	28,8	304,19	2303,9	86,80
2005	4492	14430	9938	28,2	280,25	2763,9	89,86
2006	5514	21640	16126	25,6	412,83	3058,3	86,50
2007	9090	27626	18536	27,2	504,18	3524	85,69
2008	9278	35189	25911	24,9	645,18	4649	86,12
2009	9967	30015	20048	31,8	637,53	5118,8	87,55
2010	8755	36398	27643	30,4	840,35	5800,5	85,51
2011	13330	42535	29205	29,4	858,63	6429,5	86,65
2012	16663	40384	23721	31	735,35	6866,9	89,29
2013	16228	43162	26934	31,8	856,50	7391,9	88,41
2014	18981	44268	25287	43,9	1110,10	7589	85,37

Источник: [9].

Однако в ограничении импорта продовольственной продукции нет ничего критичного, так как импортировать следует только то, что мы объективно не можем

производить сами на должном уровне качества и цен в ближайшей среднесрочной перспективе. Все остальное следует производить самим, в особенности продукцию животноводства и растениеводства.

Будущая продовольственная безопасность России во многом зависит от развития сельского хозяйства в нашей стране, обеспечения конкурентоспособности и заинтересованности зарубежных покупателей в продукции данной отрасли.

В целом, можно выделить две основные проблемы в обеспечении продовольственной безопасности в России:

1. Качество продовольствия и безопасность.
2. Доступность продовольствия.

Во-первых, качество продуктов питания является основой обеспечения продовольственной безопасности страны. Качественные и безопасные продукты питания - гарантия формирования и развития здоровой нации. Однако, в настоящее время существует огромное количество стандартов (ГОСТ, ОСТ и ТУ), устанавливающих различные показатели качества продукции, что существенно тормозит создание продукции высокого качества. Так же в настоящее время население больше предпочитает фермерским продуктам, так как они по качеству превосходят продукцию промышленного производства.

В этой связи необходима актуализация действующего фонда государственных стандартов и интенсификация его обновления, а также создание единых стандартов и показателей качества для однородной продовольственной продукции. Это позволит повысить выработку пищевой продукции из единицы сырья и его качество, а также создаст условия, при которых сельские товаропроизводители должны будут учитывать интересы пищевой и перерабатывающей промышленности.

Во-вторых, одной из важнейших проблем обеспечения продовольственной безопасности является формирование адекватной ценовой политики на продукты питания. К сожалению, в большинстве случаев в нашей стране отечественные продукты питания стоят дороже, чем импортные, особенно сильная дифференциация цен наблюдается на овощи и фрукты.

Еще одной особенностью российской экономики является ежегодное повышение цен на услуги и продукцию естественных монополий (вода, счет, газ, ГСМ и т.д.), что приводит к росту цен на все производимые в России товары и услуги, в том числе и на продукты питания.

В этой связи необходимо ужесточить государственный контроль над уровнем цен на социально значимые продукты питания, снизить налоговую нагрузку на предпринимателей и сельхозпроизводителей, ввести обязательную ежегодную индексацию заработной платы работодателями.

Формирование адекватной ценовой политики на отечественные товары является основой роста потребления продукции домашними хозяйствами, а, следовательно, и основным стимулом к развитию импортозамещения.

В целом, для укрепления продовольственной безопасности России необходимо внедрить развернутые комплексные программы диверсификации экономики, разработать соответствующие налоговые и финансовые механизмы поддержки сельхозпроизводителей, развивать аграрную инфраструктуру, что позволит более полно использовать природный и научно-производственный потенциал регионов, а также успешно решать вопросы импортозамещения, в том числе и в обеспечении продовольственной продукцией.

Таким образом, состояние продовольственной безопасности России во многом зависит от уровня развития сельского хозяйства в нашей стране, от качества продовольствия и доступности продовольствия населению, от обеспечения конкурентоспособности и заинтересованности зарубежных покупателей в продукции данной отрасли.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 N 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс
2. Григорьева М. А. Сущность и содержание процесса обеспечения продовольственной безопасности России [Текст] / М. А. Григорьева // Молодой ученый. — 2012. — №2. — С. 113-116
3. Продовольственная безопасность: проблемы оценки [Текст] / Н. Шагайда, В. Узун // Вопросы экономики. - 2015. - № 5. - С. 63-78
4. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2015. — 728 с
5. Савостьянова Я. В. Обеспечение продовольственной безопасности России в условиях продления санкций [Текст] / Я. В. Савостьянова, А. А. Селезнева // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 471-474
6. Импортная продукция в РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ria.ru/spravka> (Дата обращения 28.01.2016)
7. Рынок мяса в 2014 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.meatportal.ru/> (Дата обращения 28.01.2016)
8. Санжаревский И.И. Политическая наука: словарь – справочник [Электронный ресурс] / И.И. Санжаревский // Виртуальный учебно-методический комплекс: [сайт] / «ЮрКлуб». – Тамбов, 2015. Режим доступа: <http://glos.virmk.ru/>. (Дата обращения 02.02.2016)
9. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения 01.02.2016)

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В СУБЪЕКТАХ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

***Ю.В. Болтенкова, А.В. Коннова, В.И. Болтенков
г. Белгород, Россия***

Развитие экономики на современном этапе невозможно даже представить без осуществления инвестиций. Именно благодаря инвестициям развиваются предприятия разных отраслей, реализуются предпринимательские проекты, социально-экономические программы в масштабе страны и отдельных регионов, крупные инновационные проекты.

Объем инвестиций в основной капитал на душу населения является важнейшим экономическим индикатором, характеризующим развитие как государства в целом, так и отдельно взятого региона. Он свидетельствует о долгосрочной экономической заинтересованности отечественных и иностранных инвесторов в развитии бизнеса на конкретной территории.

В результате общего снижения инвестиционной активности в Российской Федерации за последние два года ситуация с привлечением инвестиций в основной капитал на душу населения в регионах Центрального Федерального округа была неоднородной – в ряде субъектов объем инвестиций в основной капитал существенно вырос, в других, напротив – значительно снизился. Не обошел стороной кризис и Белгородскую область (рис.1).

Как свидетельствуют данные рисунка 1, наблюдается небольшое снижение объема инвестиций в основной капитал на душу населения в 2014 г. Так, инвестиции в основной капитал на душу населения в Белгородской области с 2012 г. начинают снижаться: в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 4,81 тыс. руб., в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 5,85 тыс.

руб. Это свидетельствует о снижении инвестиционной активности в регионе и ухудшении существующих предпосылок для экономического развития.

На развитие экономики и социальной сферы в 2014 году израсходовано 120,4 млрд. рублей инвестиций в основной капитал (18,3% всех инвестиций в ЦЧР), или 77,9 тыс. рублей на душу населения. По этому показателю область занимает 33 место в России, 7 – в ЦФО после г. Москвы, Тамбовской, Воронежской, Калужской, Липецкой и Московской областей [6]. Данные отражают, что наряду с наблюдаемой снижающейся тенденцией за последние два года (2013-2014 гг.), Белгородская область имеет достаточно высокую позицию среди субъектов РФ, стремящихся к увеличению инвестиционной активности в регионах.

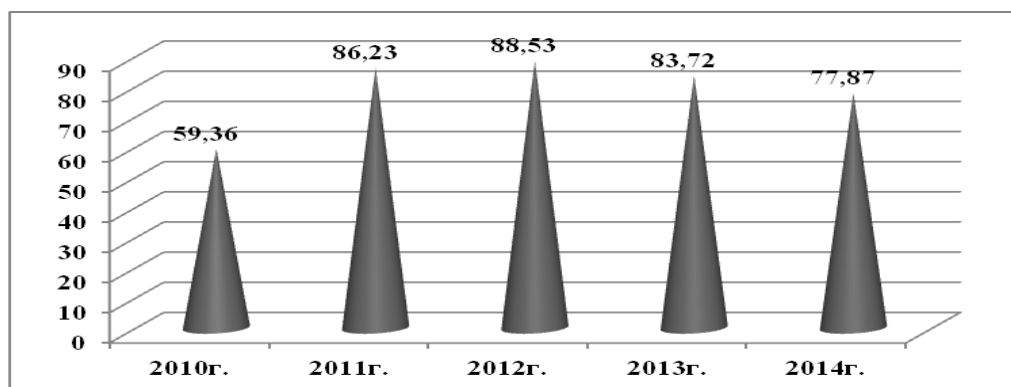


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал на одного жителя в Белгородской области за 2010-2014 гг., тыс. руб.

Примечание: инвестиции в основной капитал на одного жителя рассчитаны на основе данных Росстата как отношение объема инвестиций в основной капитал к среднегодовой численности населения за 2010-2014 гг. в Белгородской области.

В 2014 году индекс промышленного производства по сравнению с 2013 годом в сопоставимых условиях составил 101,2%, в том числе по видам экономической деятельности «добыча полезных ископаемых» – 100,6%, «обрабатывающие производства» – 102,7%, «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» – 93,6%. В 2015 году этот показатель по сравнению с 2014 г. составил 104,7% [6]. Указанные данные свидетельствуют о том, что в Белгородской области с 2013 по 2015 гг. наблюдается повышение эффективности использования производственных ресурсов, а также увеличение производительности труда в основные отрасли экономики региона.

Инвестиционная политика Белгородской области формируется Правительством Белгородской области с учетом инвестиционной политики Российской Федерации на основе прогнозов социально-экономического развития Белгородской области.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности предусматривает различные формы, которые отмечены на рисунке 2 [1].

Формы государственной поддержки инвестиционной деятельности, отмеченные на рисунке 2, обуславливают существование инвестиционной привлекательности Белгородской области, базирующейся на следующих конкурентных преимуществах:

- политическая стабильность в регионе;
- развитая финансовая инфраструктура;
- система сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна»;
- концентрация квалифицированных кадров;
- наличие инвестиционных площадок для модернизации старых или создания новых производств;
- возможность реализации инвестиционных проектов в широком спектре отраслей экономики;

- высокий уровень жизни населения;
- богатый потенциал природных ресурсов;
- экологическая безопасность.

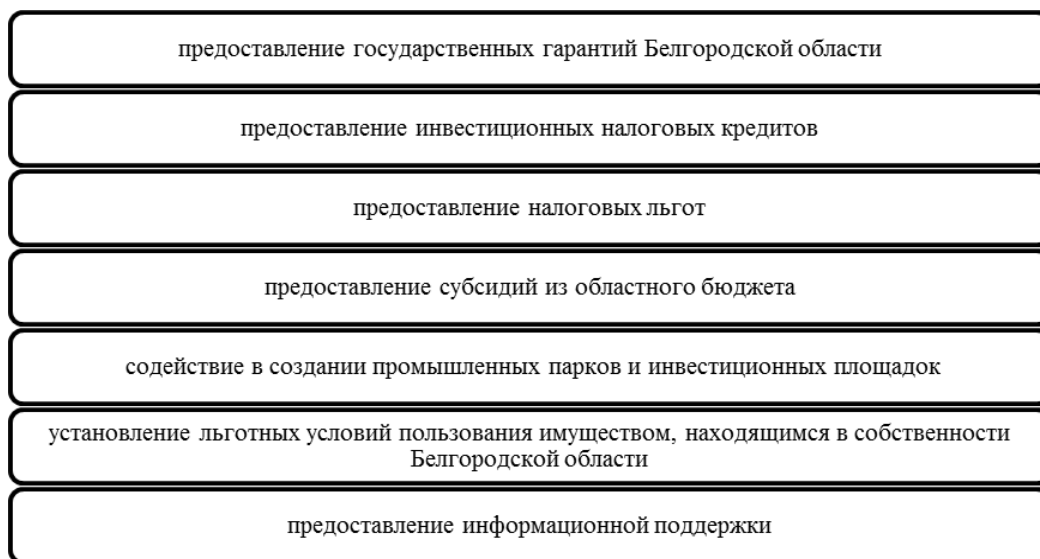


Рис. 2. Формы государственной поддержки инвестиционной деятельности в Белгородской области

Согласно экспертным оценкам в рейтинге инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации Белгородская область имеет одновременно стабильный и качественный инвестиционный климат. По итогам ежегодного Рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России за 2014 год, подготовленного РА «Эксперт», Белгородская область вошла в число регионов со средним инвестиционным потенциалом и минимальным риском (2А), заняла 8-е место в рейтинге инвестиционных рисков среди регионов РФ и 17 место – по уровню инвестиционного потенциала [6].

В области разработан Стандарт деятельности органов местного самоуправления по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в муниципальном образовании, реализация которого предусмотрена в дорожных картах муниципальных районов и городских округов в течение 2014-2015 годов. Реализация муниципального инвестиционного стандарта направлена на создание условий для увеличения притока инвестиций, упрощение процедур ведения предпринимательской деятельности повсеместно на территории региона, повышение уровня деловой репутации муниципальных образований. Кроме того, в регионе сформирован реестр перспективных инвестиционных площадок в разрезе муниципалитетов.

В целях определения политики и координации деятельности по привлечению и размещению инвестиций на территории области, в том числе путем отбора инвестиционных проектов, нуждающихся в финансовой поддержке за счет средств областного бюджета, средств, привлекаемых в результате размещения областных облигационных займов, а также предоставления государственной гарантии Белгородской области созданы и функционируют:

- Инвестиционный совет при Губернаторе Белгородской области;
- Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в Белгородской области;
- БОФПМСП;
- Белгородский региональный ресурсный центр;
- Опора России;
- Центр инвестиционного роста;
- Белгородская торгово-промышленная палата;

- Ремесленная палата Белгородской области;
- Гильдия купцов и промышленников;
- Фонд содействия развитию в научно-технической сфере;
- Государственная инспекция труда;
- Объединение профсоюзов;
- Управление по труду и занятости;
- Российский союз промышленников и предпринимателей.

Целевая региональная программа «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы» определила мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности области для российских и иностранных инвесторов и наметила дальнейшие перспективы совершенствования условий развития инвестиционной деятельности и механизмов ее поддержки и стимулирования [3]. Одним из мероприятий в рамках этой программы является реализация подпрограммы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства», целью которой является создание благоприятных условий для устойчивого развития малого и среднего предпринимательства, решение задач по обеспечению доступности инфраструктуры поддержки предпринимательства и финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства.

По данным бюджетного управления департамента финансов и бюджетной политики Белгородской области в 2015 году на финансирование мероприятий израсходовано 792,1 млн. рублей, в том числе за счёт средств областного бюджета – 64,1 млн. рублей, субсидий федерального бюджета – 191,3 млн. рублей, внебюджетных источников – 536,7 млн. рублей [5].

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства продолжится в 2016-2018 годах. Планируемый объём финансирования мероприятий в 2016 году составляет 864,1 млн. рублей, из них:

- средства федерального бюджета в объёме 303,6 млн. рублей;
- средства областного бюджета - 74,9 млн. рублей;
- внебюджетные источники – 485,6 млн. рублей.

В рамках реализации подпрограммы предлагается продолжить предоставление грантов, субсидий на модернизацию производства, развитие лизинговой деятельности, создание групп дневного времяпрепровождения детей, поручительств, субсидированных займов [6].

Кроме того, начиная с 2016 года, планируется реализация новых мероприятий по государственной поддержке предпринимательства:

- предоставление грантов начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства на уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды (лизинга)» с объёмом финансирования 3 млн. рублей;
- создание и (или) развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, оказывающей имущественную поддержку, – частных промышленных парков» с объёмом финансирования 28 млн. рублей [5].

С учетом сложившихся тенденций в Российской Федерации, текущего уровня развития и конкурентных преимуществ экономики Белгородской области в 2015-2016 гг. ПАО «Сбербанк России» продолжит развитие и финансирование по следующим направлениям [4]:

1. Финансирование инвестиционных проектов в рамках Постановления Правительства РФ от 11 октября 2014 г. №1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования», что, во-первых, даст возможность получения гарантии Минфина в объёме до 25% обязательств по кредиту, вложения собственного участия -

20%; во-вторых, позволит получить процентные ставки существенно ниже рыночных, так как банки, участвующие в финансировании проектов по программе получают целевое фондирования со стороны Центрального Банка на льготной основе (приблизительно 11,5%).

2. Финансирование инвестиционных проектов под обеспечение банковских гарантий или агентства кредитных гарантий – позволит привлечь внешнее обеспечение от 50% до 70% от суммы кредитных требований банка к заемщику, в том числе при финансировании новых инвестиционных проектов; реструктуризации / финансировании выданного кредита; пополнение оборотных средств для неторгового сектора; процентные ставки по кредитам (от 18% до 23%).

3. Общие условия проектного финансирования и проектного финансирования в АПК: собственное участие по проекту 30% или 20% для АПК (при наличии субсидирования по проекту или предоставления обеспечения в виде гарантии Субъекта РФ), срок кредита до 10 лет или до 15 лет (для проектов АПК при наличии государственной поддержки по проекту), отсрочка по уплате основного долга до 3-х лет.

Сочетание выгодного географического положения области, высокого ресурсного, научно-технического и технологического потенциалов, наличие развитой инфраструктуры, квалифицированных кадров, активная позиция Правительства области в вопросах развития хозяйственного комплекса, организационной поддержки и сопровождения реализации перспективных проектов делают Белгородскую область инвестиционно привлекательной и определяют ее как оптимальное место для организации производства с любым отраслевым профилем. Отмечается рост промышленного и сельскохозяйственного производства, инвестиций в основной капитал, улучшились показатели уровня жизни населения. Эти достижения стали возможными благодаря проведению Правительством области последовательной политики по развитию экономики и социальной сферы, системному подходу к решению поставленных задач, а также налаженному тесному сотрудничеству с региональными бизнес-структурами и населением, что проявляется в принятии и реализации следующих нормативно-правовых актов, действующих на территории региона [5]:

– закон Белгородской области от 27 ноября 2003 года № 104 «О налоге на имущество организаций», а также закон Белгородской области от 18 сентября 2007 года № 142 «О льготах по налогу на прибыль организаций» – устанавливают налоговые льготы для отдельных организаций, реализующих инвестиционные проекты (в сфере АПК, энергоэффективности и энергосбережения);

– закон Белгородской области от 16 ноября 2007 года № 163 «О государственных гарантиях Белгородской области» – устанавливает порядок отбора инвестиционных проектов, экономических и социальных программ, иных форм реализации решений правительства Белгородской области для включения в программу государственных гарантий Белгородской области на очередной финансовый год и плановый период;

– закон Белгородской области от 30 декабря 2010 года № 13 «Об органе, уполномоченном принимать решения об изменении сроков уплаты налогов в форме инвестиционного налогового кредита» – устанавливает орган, уполномоченный принимать решения об изменении сроков уплаты налогов в форме инвестиционного налогового кредита, – департамент экономического развития Белгородской области;

– постановление Правительства Белгородской области от 10 июня 2005 года № 127-пп «Об утверждении порядка оценки эффективности планируемых и реализуемых инвестиционных проектов». Постановление принято в целях проведения анализа коммерческих инвестиционных проектов хозяйствующих субъектов области, претендующих на получение государственной поддержки;

– постановление Правительства Белгородской области от 20 октября 2008 года № 250-пп «О мерах по финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства

области» – содержит положения по рассмотрению инвестиционных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства;

– постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 года № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года» – оценивает инвестиционный потенциал Белгородской области, а также утверждает План основных мероприятий, направленных на достижение целей Инвестиционной стратегии Белгородской области «Инвестиции в будущее»;

– постановление Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года № 522-пп «Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 – 2020 годы» – утверждает подпрограмму 1 – «Улучшение инвестиционного климата и стимулирование инновационной деятельности».

Таким образом, инвестирование является одним из важнейших источников экономического роста и основой научно-технического прогресса. Успешное решение задач обеспечения устойчивого и сбалансированного экономического роста региона на основе диверсификации экономики и повышения ее конкурентоспособности в значительной степени зависит от формирования и реализации стимулирующей политики привлечения инвестиций, которые оказывают существенное влияние на уровень социально-экономического развития Белгородской области.

Основным стратегическим направлением развития области является улучшение качества жизни белгородцев, предусматривающее инвестиции в человека. Поэтому экономическую и социальную политику Правительство области строит исходя из того, что главным действующим лицом остается человек, его жизнь, здоровье, всестороннее развитие.

Литература:

1. Закон Белгородской области от 16 ноября 2007 года № 163 «О государственных гарантиях Белгородской области»: [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф» (дата обращения: 12.02.2016 г.).

2. Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года»: [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф» (дата обращения: 13.02.2016 г.).

3. Андреева О. Н., Коннова А. В. Роль ПАО «Сбербанк России» в инвестиционном развитии Белгородской области и основные направления финансирования проектов в 2015-2016 годах [Текст] / О. Н. Андреева, А. В. Коннова // Молодой ученый. – 2015. – №23(103). – С. 451-455.

4. Департамент финансов и бюджетной политики Белгородской области. [Электронный ресурс]: URL: <http://beldepin.ru>.

5. Инвестиционный портал Белгородской области. [Электронный ресурс]: URL: <http://belgorodinvest.com/>.

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ЕДИНИЦА – ПЛАТФОРМА ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

***О.В. Ваганова, А.Б. Титов
г. Белгород, г. Санкт-Петербург, Россия***

Будущее российской экономики буквально несколько лет назад казалось нам в радужном цвете и практически безоблачным. Разработанная и принятая в 2008 году

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусматривала достижение амбициозных количественных и качественных целей. Так к 2020 году российская экономика должна была перейти на шестой уровень технологического уклада и выпускать инновационную продукцию в размере 25-35% от общего объема ВВП, а доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрасти до 40-50% [1]. Реальные показатели находятся в разительном контрасте с запланированными, первый показатель составил в 2013 году 6,1%, а второй – 9,9% [2]. Огромный разрыв между фактическими и официальными прогнозными показателями требуют тщательного изучения этого вопроса и выработки рекомендаций по достижению намеченных правительством целей.

Исследования, проводившиеся как в развитых странах, так и в странах с развивающейся экономикой показали, что добиться успешных темпов развития экономики можно не только используя новые ресурсы и изобретения, но и эффективно комбинируя и реализуя потоки знаний, полученных в результате научно-исследовательской деятельности.

В период достижения амбициозных количественных и качественных показателей, отраженных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, необходимо сформировать отдельные территориальные объединения, которые будут способствовать комбинации и реализации потоков знаний, полученных в результате научно-исследовательской деятельности, следовательно, и активному развитию функций зарождающейся инновационной системы. В случае, когда территориальные объединения нового качества возникают в среде зрелой системы, высока вероятность того, что их рост будет подавлен за счет доминирующих отрицательных обратных связей. Поэтому подключение к системе в виде функционирования отдельных территориальных объединений, способных комбинировать и реализовывать потоки знаний, даст в дальнейшем положительные результаты.

Вышеизложенное явилось отправной точкой для рассуждения о методических принципах формирования *территориальной научно-промышленной единицы* (ТНПЕ), в состав которой войдут предприятия и организации участвующие в реализации на территории отдельного региона инновационного процесса. Организационной формой ТНПЕ определяем «консорциум». Проведенный авторами анализ форм организационного объединения на базе ТНПЕ однозначно указывает на «консорциум» как «организационную форму» способствующую скооперировать и интегрировать функции организаций различных видов деятельности. Под консорциум, предлагается понимать с организационную форму временного объединения хозяйствующих субъектов для осуществления инновационного проекта. Обязанности членов консорциума, доля каждого из них в затратах и ожидаемой прибыли, а также формы участия в реализации проекта определяются соглашением о консорциуме. Консорциум несет солидарную ответственность перед своим заказчиком. По достижении поставленной цели консорциум прекращает свою деятельность или преобразуется в иной вид договорного объединения[3].

Предложенная для более эффективного и быстрого перехода региональной экономики на инновационный путь развития ТНПЕ, характеризуется двумя коэффициентными переменными состояниями: (ICL) переменная «инновационность ТНПЕ», которая представляет собой реализованность научного потенциала разработок на единицу формируемой добавочной стоимости в конечном продукте; (IC) переменная «инновационного соответствия» носит интерпретационную форму реализации потенциала ТНПЕ. Комплексная переменная (IC), характеризующая выделенную ТНПЕ (консорциум с организационной точки зрения) в отрасли i , может быть представлена в комбинаторике:

$$IC_i = \{ICL_i : IC_i\}. \quad (1)$$

Приведенный контекст определения консорциума, как организационной формы ТНПЕ, подчеркивает главный принцип такого объединения - «консорциум несет солидарную ответственность перед своими заказчиками». Именно это принципиальное отличие позволяет утверждать, что данная организационная форма является наиболее перспективной с точки зрения эффективного управления инновационным процессом, когда разные хозяйствующие субъекты выполняют дифференцированные этапы этого процесса. Поскольку не только производитель конечного инновационного продукта отвечает перед заказчиком, но и все субъекты, входящие в состав ТНПЕ несут ответственность в экономической форме, включая вузы, на базе которых осуществляются научные исследования.

Для отражения логики организационного построения структуры ТНПЕ, как эффективного инструмента развития экономики, необходимо сформулировать методические принципы формирования ТНПЕ:

1. ТНПЕ формируются на территории региона, реализующего инновационный процесс:

1.1. По уровню инновационности ТНПЕ (внешняя оценка);

1.2. По уровню инновационного соответствия продукции ТНПЕ потребительским запросам (внутренняя оценка);

1.3. По компилированному отношению п.1.1 и 1.2 (см. формула 1);

2. Целью формирования ТНПЕ служит интеграционное взаимодействие между участниками, обеспечивающее их совместную заинтересованность в воплощении результатов научно-исследовательской деятельности в конечный продукт и его коммерциализацию:

2.1. Построение организационных отношений в рамках ТНПЕ должно решать вопрос эффективного трансформирования научных результатов в реальный сектор экономики;

2.2. Коммерческая успешность ТНПЕ должна быть выражена в конечном результате – увеличении доли выпуска инновационной продукции в общем объеме ВРП;

3. В основе ТНПЕ должен быть «координатор», фирма или организация, координирующая работу всей объединенной группы и представляющая ее интересы [4]:

3.1. «Координатор» является одним из членов ТНПЕ, он действует в пределах предоставленных ему полномочий и согласовывает интересы всех участников;

3.2. Традиционно все этапы инновационного процесса рассматриваются как функции ТНПЕ и закрепляются за определенным хозяйствующим субъектом. Функциональное распределение институциональных единиц, разработанное авторами по базовой модели представлено в таблице 1.

Таблица 1

Функции относительно инновационного процесса,
закрепленные за отдельным участником ТНПЕ

№ п/п	Стадия	Функция	Хозяйствующие субъекты, объединенные в ТНПЕ
1.	Интеграция субъектов	Управленческая	«Координатор» ТНПЕ
2.	Маркетинг исследования рынка	Маркетинговая	Маркетинговый агент
3.	Экономическая экспертиза проектов и финансирование	Финансово-инвестиционная	Финансовая группа
4.	Генерация идей и их фильтрация	Научная	Вуз
5.	Техническая экспертиза проектов	Научная	Вуз
6.	Научно-исследовательская работа	Научная	Вуз
7.	Опытно-конструкторская работа	Научно-прикладная	Вуз и производственный комплекс
8.	Пробный маркетинг	Маркетинговая	Маркетинговый агент
9.	Подготовка производства на заводе-изготовителе	Производственная (технологическая)	Производственный комплекс

№ п/п	Стадия	Функция	Хозяйствующие субъекты, объединенные в ТНПЕ
10.	Собственно производство и сбыт	Производственная (технологическая)	Производственный комплекс
11.	Реализация	Сбытовая (маркетинговая)	Маркетинговый агент
12.	Эксплуатация	Сервисная	Сервисный комплекс
13.	Стадия	Функция в рамках ТНПЕ	Отнесение на институциональную единицу
14.	Утилизация	Сервисная	Сервисный комплекс

Составлено авторами.

4. Экономическая логика формирования ТНПЕ построена на увеличении доли инновационной продукции в ВРП [5];

4.1. Критерий увеличения доли инновационной продукции является основой логики объединения в ТНПЕ. Пополнение регионального бюджета за счет получения увеличенной добавленной стоимости, является предметом (целевой функцией) участников объединения в ТНПЕ;

4.1.1. Необходимо отметить, что до формирования ТНПЕ в других моделях реализации инновационного процесса вузы, участвующие в разработке инноваций, получали только фиксированную финансовую величину за проданные результаты исследования. Даже в случае патентования фирмы, осуществляющие реализацию, предпочитали в 90% случаев «выкупать патент, а не платить дивиденды автору». В ситуации, когда вуз несет на себе риски и премию за научно-исследовательскую работу в рамках ТНПЕ, то есть получает средства исключительно за воплощение своих разработок в продукцию, уровень заинтересованности в интеграции своей деятельности в форме ТНПЕ увеличивается. ТНПЕ впервые реально позволяет вузам получать прибыль от продажи результатов научно-исследовательской деятельности.

Если говорить об экономической целесообразности формирования ТНПЕ, то следует отметить, что появляется дополнительный синергетический эффект от интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов, реализующих региональные инновационные проекты. Синергетика такой интеграции определена созданием инновационного продукта с высоким уровнем конкурентоспособности в результате эффективного трансформирования научных разработок в производственный процесс [6].

При этом следует отметить, что объединение в ТНПЕ подразумевает проблему формирования сложных взаимосвязей для хозяйствующих субъектов, что определяется и соответствующей экономикой вопроса - транзакционные издержки. Именно поэтому эффективным объединение хозяйствующих субъектов в ТНПЕ можно считать, если разница между добавленной стоимостью образованной в результате интеграции субъектов и транзакционными издержками, появившимися в процессе интеграции положительна:

$$QS - CT > 0, \quad (2)$$

где QS - добавленная стоимость, получаемая в результате функционирования ТНПЕ; CT - транзакционные издержки образующиеся при трансформации научных результатов в производственные процессы.

Обычно величину транзакционных издержек для объединенных хозяйствующих субъектов исчисляют как 10% от величины оборота предприятий [3] потенциально входящих в объединение. Эконометрически величину транзакционных издержек можно показать как:

$$CT = QS * 0,1, \quad (3)$$

где QS - суммарный доход, хозяйствующих субъектов потенциально входящих в ТНПЕ, в период до объединения.

Понимание второй величины, входящей в уравнение (2), представляется как организационное преобразование группы хозяйствующих субъектов в ТНПЕ. Такое преобразование обеспечивает появление добавленной стоимости и, следовательно, доходная часть ТНПЕ должна превышать суммарную доходность хозяйствующих субъектов до объединения. Представим в виде уравнения принцип образования добавленной стоимости в результате объединения хозяйствующих субъектов в ТНПЕ:

$$QC = QP - QS, \quad (4)$$

где QP - суммарный доход, хозяйствующих субъектов входящих в ТНПЕ, в период после объединения.

Очевидно, что суммарный доход, хозяйствующих субъектов входящих в ТНПЕ, в период после объединения можно представить как общую сумму по субъектам ее составляющим (выделенным в рамках таблицы 1):

$$QS = QL + QFG + QMA + QSCI + QPK + QCK, \quad (5)$$

QL - доход «координатора» ТНПЕ; QFG - доход финансовой группы, QMA - доход маркетингового агента; $QSCI$ - доход вуза; QPK - доход производственного комплекса; QCK - доход сервисного комплекса.

Представляя формулы (2-5) как систему интегрированных отношений в определение потенциальной эффективности ТНПЕ, объединим таковые как систему уравнений:

$$\begin{cases} QC - (QS * 0.1) > 0 \\ QC = QP - QS \\ QS = QL + QFG + QMA + QSCI + QPK + QCK, \end{cases} \quad (6)$$

Система уравнений (6) позволяет спрогнозировать потенциальную эффективность ТНПЕ с помощью раскрытия ее эконометрического смысла. Поэтому необходимо детерминировать логику переменной QP (суммарный доход, хозяйствующих субъектов входящих в ТНПЕ, в период после объединения). Понимая логику системы уравнений (преобразованное уравнение (6)) как добавленную к простой сумме дохода потенциальных хозяйствующих субъектов объединенных в ТНПЕ к добавленной стоимости:

$$QP = QS + QC \quad (7)$$

видим, что для прогнозирования потенциальной эффективности ТНПЕ вполне достаточно понимания сущности добавленной стоимости по ее образованию. Очевидно, что добавленная ТНПЕ стоимость есть реализация объема инновационной продукции в период до формирования ТНПЕ при увеличенной стоимости самой продукции:

$$QC = \Delta P * N, \quad (8)$$

где ΔP - увеличение цены на конечный продукт, обоснованное повышением конкурентоспособности качества за счет его инновационности; N - объем продаваемой инновационной продукции в рамках функционирования ТНПЕ [7].

Изменение цены конечного продукта при реализации инновационного процесса в рамках функционирования ТНПЕ, на основании изменения продуктовых орбит в формальной модели представлено на рисунке 1.

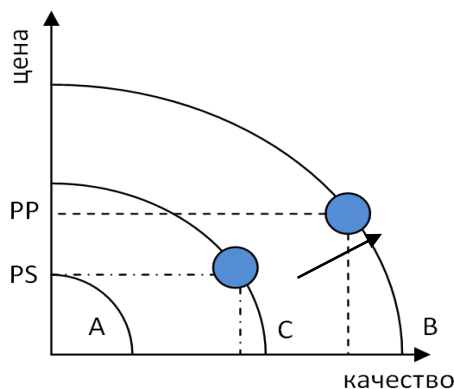


Рис. 1. Изменение цены при реализации инновационного проекта в рамках ТНПЕ (обозначение: A, B, C - орбиты цены; $A-B$ - диапазон, основанный на конъюнктуре рынка; PP - цена на конечный продукт при реализации инновационного проекта в рамках функционирования ТНПЕ; PS - цена на продукт до формирования ТНПЕ)
Составлено авторами.

По существу модель априорно подразумевает, что объединение в ТНПЕ совершается с целью увеличения объема выпуска инновационной продукции на территории региона, при выведении которой на внешний рынок повышается конкурентоспособность не только хозяйствующих субъектов, вошедших в ТНПЕ, но и региона в целом. Увеличение же объема выпуска инновационной продукции дает основание как к увеличению инновационности продукции, так и увеличению цены этой продукции в рамках допустимого для данной продукции конъюнктурного диапазона (переход на новую, более высокую орбиту «цена-инновационность»), данное положение настолько очевидно, что не требует от авторов дополнительных разъяснений по этому поводу. Увеличение цены на инновационный продукт, обоснованное повышением конкурентоспособности качества можно представить уравнением:

$$\Delta P = PP - PS, \quad (9)$$

где PP — цена на конечный продукт при реализации инновационного процесса в рамках функционирования ТНПЕ; PS - цена на продукт до формирования ТНПЕ, как отпускная цена хозяйствующих субъектов до объединения в ТНПЕ.

При раскрытии сущности переменных в уравнениях (7-8) систему переменных можно упростить, раскрыв сущность прогноза потенциальной экономической целесообразности формирования ТНПЕ:

$$\begin{cases} (\Delta P * N) - (QS * 0,1) > 0 \\ QS = QL + QFG + QMA + QSCI + QPK + QCK \end{cases}, \quad (10)$$

Понятная прогнозируемая сущность добавленной стоимости очевидна как доход, который может быть распределен среди участников ТНПЕ пропорционально их вкладу (акционерному капиталу или его альтернативным формам учета) в формирование ресурсов:

$$QC_i = QC * A_i, \quad (11)$$

где QC_i ; - доход одного участника ТНПЕ; A_i - акционерная доля одного участника ТНПЕ.

Структура распределения дохода по хозяйствующим субъектам, объединенных в ТНПЕ, представляет собой логику распределения дохода, которая позволит каждому потенциальному участнику оценить собственную заинтересованность от интегрирования в ТНПЕ:

$$QC = QL * 0,04 + QFG * AQFG + QMA * AMA + QSCI * ASCI + QPK + APK + QCK * ACK, \quad (12)$$

$AQFG$, AMA , $ASCI$, APK , ACK - соответственно акционерные доли участников ТНПЕ.

Таким образом, синтезированная экономическая модель позволяет спрогнозировать потенциальную экономическую эффективность формируемой ТНПЕ.

Предложенная для формируемой ТНПЕ основана на интеграции хозяйствующих субъектов (участников инновационного проекта) предполагает многовекторность потоков знаний, низкий уровень транзакционных издержек и позволяет получать экономический эффект за счет факторов, действующих комплексно:

- а) аккумуляции ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики региона;
- б) получении больших возможностей по установлению своих интересов на внешних рынках;
- в) повышении квалификации кадров и системы образования.

В России уже был опыт образования интегрированных моделей взаимодействия. Так крупные банки обладали достаточными финансовыми средствами для приобретения производственных мощностей предприятия, они создавали объединения из различных хозяйствующих субъектов под своей эгидой и пытались контролировать весь производственный процесс. Психологически объяснить поведение такой деятельности достаточно не сложно, ведь кредитовать того, кого контролируешь намного спокойней, чем отдавать деньги, хотя и под процент неизвестным субъектам. Помимо психологической составляющей эта модель содержит и коммерческий аспект, заключающийся в возможности поддерживать в стабильном состоянии клиентскую сеть финансового центра. Но существует еще один путь формирования интегрированных моделей взаимодействия среди субъектов различных видов деятельности, когда хозяйствующий субъект организовывал и учреждал свой центр сосредоточения финансов. Такое явление наблюдалось в различных отраслях оборонно-промышленного комплекса, когда возникло огромное число мелких банков. Примером может служить создание дочернего банка в результате успешной коммерческой деятельности «Газпрома». Оценить эффективность какой-либо формы интегрирования указанных моделей, на наш взгляд, достаточно сложно. Хотя общий итог, с точки зрения достигнутых эффектов в инновационном процессе, дает негативную оценку в период преобразований рыночных отношений. Причина здесь кроется в неудовлетворительном состоянии как производственной, так и финансовой сферах экономики. Финансовые организации, банки и иные учреждения на первых порах, возложили на себя ответственность за решение задач, связанных с повышением эффективности производственных процессов, насыщения рынков наукоемкой продукцией, а по сути, создав для управления этими процессами группу специально обученных менеджеров из финансовой области и маркетинговой деятельности поняли, что не в состоянии эффективно управлять крупными объединениями, оказавшимися под их контролем, и уж тем более оказывать влияние на инновационные процессы, происходящие в реальном секторе экономики. Необходима выработка других методов и инструментов при реализации стратегии развития.

Вероятность достижения амбициозных показателей социально-экономического развития Российской Федерации может быть увеличена благодаря управляющему воздействию на формирующуюся инновационную систему региона. Управляющий субъект, в нашем случае правительство, способно сформировать инновационную систему в экономике и оградить растущее новое от разрушающего воздействия старого. Первые прецеденты связи первоэлементов в новом функциональном процессе развития экономики, влекущие за собой их дифференциацию и интеграцию, означают закладку структуры инновационной системы и являются признаками ее перехода к стадии развития[8].

На стадии развития в любой системе, будь то инновационная, экономическая или социальная, увеличивается количество новых элементов, усиливается их специализация и взаимозависимость, т.е. происходит процесс усложнения самой системы и ее структуры. Поэтому в статье авторы предложили сформировать ТНПЕ в качестве платформы для инновационного развития экономики региона. Предложенная платформа высокочувствительна к внешнему воздействию из-за доминирующего в ней механизма положительных обратных связей и склонна усиливать импульсы к изменениям. Но данная платформа может спровоцировать дезорганизационные процессы в регионе, ввиду этого обстоятельства вмешательство управляющего субъекта должно быть корректным, точным и строго дозированным.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (2008) [Электронный ресурс] официальный сайт Минэкономразвития России. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategic_planning/concept/, свободный. Загл.с экрана. Яз.рус.(дата обращения: октябрь 2015г.)
2. Индикаторы инновационной активности: 2014.(2014). М.: НИУ ВШЭ.
3. Карлик А.Е., Шухгальтер М.Л. Экономика предприятия/ учебник/ СПб, Изд-во: Питер 2010. – 464с.
4. Никулина О.В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики. Изд-во: Просвещение-Юг. – 2010. – 181с.
5. Сураева М.О., Титов А.Б. Перспективы инновационного развития и модернизация экономики//Вопросы экономики и права.- 2013. - № 55. - С. 97-102.
6. Титов А.Б., Алексеев А.А. Методология априорной оценки коммерческой эффективности инноваций на основе структурных маркетинговых исследований/ Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, №4,2004.
7. Хрулев М.В. Инновационный подход к управлению комплексными функциональными социально-экономическими системами (на примере Южного административного округа Москвы): Автореферат на соискание ученой степени канд. экон. наук: – М., 2001.
8. Vaganova O.V., Glagolev. S.N. 2015. Methods of Determination of Perspective Region's Industries as Factor of Innovational Process Intensification// Asian Social Science; 1(11): 335 -346 <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v11n1p335>

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Е.И. Дорохова, И.А. Беленко, Н.В.Олишевская
г. Белгород, Россия***

Экономические санкции со стороны западных стран к Российской Федерации активизировали политику импортозамещения. Особую актуальность данная тема представляет в процессе обеспечения продовольственной безопасности. Большинство источников интерпретирует термин «импортозамещение» как способ достижения экономического роста, благодаря развитию внутреннего рынка товаров. Импортозамещение трактуется как основной рычаг развития национальной экономики в теоретических построениях, разработанных такими учеными, как Х. Ченери, Н. Картер (представители неокейнсианской школы). Теоретические аспекты и практика реализации импортозамещения заняли место в исследованиях современных российских и иностранных ученых. Американский ученый П. Линдерт, например, исследовал взаимосвязь изменения международных условий торговли и импортозамещающего роста

[5]. Российский ученый А. Киреев провел анализ механизма и доказал преимущества импортозамещающего роста [4]. П.А.Кадочников рассматривал влияние макроэкономической сферы на импортозамещение [3].

Чтобы достичь замещения импортных товаров отечественными без ущерба национальной экономике, необходимо равномерно и гармонично задействовать два направления: внешнеторговую политику страны и уделять особое внимание внутреннему агропромышленному производству (табл. 1).

Таблица 1

Механизм реализации импортозамещения

Внешнеторговая политика (регулирование экспорта и импорта)		Развитие АПК
Тарифные методы: - Специфические тарифы - Адвалорные тарифы - Смешанные тарифы	Нетарифные методы: - Квотирование - Лицензирование - Торговое эмбарго - Антидемпинговые пошлины - Технические барьеры	- Программное регулирование - Принятие законов и других нормативно правовых актов - Совершенствование системы и органов государственного регулирования - Инвестирование в сельском хозяйстве - Кредитное регулирование - Ценовая политика - Налогообложение
- государственные закупки - субсидирование - льготное кредитование		
Аграрный протекционизм		

Классическим инструментом регулирования внешней торговли являются тарифы. Группировка товаров в таможенных тарифах представляет собой важный элемент внешнеторговой политики. При этом, чем более дробной является структура тарифа, тем эффективнее он может быть использован в протекционистских целях.

Нетарифные методы регулирования также являются эффективным элементом осуществления внешнеторговой политики.

Наибольшее распространение в международной торговле получили методы количественного ограничения импорта и экспорта: квотирование; лицензирование; добровольные экспортные ограничения и торговое эмбарго.

Методом нетарифного регулирования, оказывающим наиболее существенное влияние на мировую торговлю, являются антидемпинговые пошлины, вводимые импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий недобросовестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

В регулировании поставок импорта широко используются технические барьеры, которые представляют собой препятствия для импорта недоброкачественных иностранных товаров.

Нетарифные ограничения могут быть заложены и в механизме платежей. Маневрируя валютным курсом, правительство страны может значительно воздействовать на экспортные и импортные цены товаров. Снижение курса валюты ведет к удешевлению национальных товаров и одновременно делает более дорогими импортные товары, затрудняя их реализацию на внутреннем рынке этой страны. Высокая цена на импорт ограничивает его потребление и дает преимущество отечественным товарам на внутреннем рынке. Этот же механизм стимулирует экспорт, так как отечественные товары становятся более доступными за рубежом.

Что же касается второй составляющей механизма реализации импортозамещения, то она связана с проблемами развития экономики сельского хозяйства, созданием благоприятной среды для отечественных АПК.

Аграрный протекционизм – процесс сознательного и планомерного государственного управления конкурентоспособностью национального производства, комплексный вид государственного регулирования, при котором важнейшие

экономические параметры во всех сферах АПК (издержки, доходы, прибыль, тип воспроизводства) регулируются как с помощью инструментов поддержки (субсидии, дотации, льготное кредитование и пр.), так и с помощью инструментов защиты внутреннего аграрного рынка с целью достижения наибольшего совокупного эффекта [2].

Государственное регулирование сельского хозяйства это не только необходимость, но и закономерность развития, выявленная мировым опытом развития сельского хозяйства в зарубежных странах.

Государственная поддержка в основном направлена на малые и средние предприятия агропромышленной сферы, так как именно они могут наиболее полно удовлетворять потребности населения и государства, реагировать на изменения рынка и способствовать замещению импорта.

Все перечисленные здесь инструменты механизма реализации импортозамещения тесно взаимодействуют между собой, и только их комплексное применение способно дать результаты.

Импортозамещение призвано обеспечивать продовольственную безопасность, которая определяет суверенитет, устойчивое развитие государства, стабильность его внутренней и внешней политики. Особую актуальность проблема обеспечения продовольственной безопасности России приобретает в связи с введением Россией запрета на поставки ряда продовольственных товаров из США, ЕС, Канады, Норвегии и Австралии.

Расчет уровня продовольственной независимости представлен в таблице 1.

Таблица 1

Уровень продовольственной независимости России по основным продуктам, %

Годы	Уровень продовольственной независимости			
	Зерно (> 95 %)	Картофель (> 95 %)	Молоко и молокопродукты (> 90 %)	Мясо и мясопродукты (> 85 %)
2010	122,4	101,0	80,6	72,4
2011	127,0	99,9	81,2	74,5
2012	134,8	103,7	80,2	76,3
2013	128,4	н/д	77,8	79,2

Источник: [6].

Исходя из полученных данных, отметим, что Россия обеспечивает зерном не только себя, но и экспортирует зерно. По картофелю за анализируемые годы наблюдалась полная самообеспеченность. По молоку и молокопродуктам установленный доктриной уровень независимости (критерий установлен на уровне 90%) не достигнут, в 2013 г. он опустился до 78%, что на 12 пунктов ниже порогового значения. Уровень независимости по мясу составил 79,2 %, что значительно ниже порогового значения.

На данный момент наша страна является импортозависимой по ряду продовольственных товаров. Удельный вес импортируемых товаров составляет: фрукты – более 48%; мясо и сыр жирный - более 55%; молоко – более 12%; масло растительное и сахар – более 30%.

В сложившейся ситуации импортозамещение стоит в основе решения проблемы продовольственной безопасности, которая является одним из ключевых факторов устойчивого развития экономики страны.

Таким образом, импортозамещение продовольственных товаров осуществляется в соответствии со стратегией, разработанной государством и направленной на совершенствование импорта с помощью поддержки и стимулирования отечественных производителей, агропромышленного комплекса в целом, а также путем обеспечения его конкурентоспособности.

Политическая и экономическая нестабильность, информационная война и действие санкций подтолкнули Правительство РФ к разработке и принятию программы импортозамещения на долгосрочную перспективу. Данные меры имеют конечной целью повышения конкурентоспособности и эффективности национальной экономики через стимулирование инновационной и инвестиционной активности.

Литература:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утверждена Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120) // Справочная правовая система «Гарант». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Дудник А. В. Система управления конкурентоспособностью Российского АПК и экономическая политика аграрного протекционизма/ Курганская Государственная Сельскохозяйственная Академия имени Т.С. Мальцева [Электронный ресурс]// Режим доступа :<http://cprsob.ru/load/14-1-0-63>
3. Кадочников, П. А. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года [Текст] : научные труды / П.А.Кадочников, Ин-т экономики переходного периода . – М. : ИЭПП, 2006 . – 148 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства [Текст] : учеб.пособие / А.П.Киреев. – М.: Международные отношения, 2012. – 416 с.
5. Линдерт, П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: пер. с англ. [Текст] : учеб.пособие / П.Х. Линдерт. – М.: Прогресс, 2011. – 514 с.
6. Основные показатели сельского хозяйства [Электронный ресурс] : Российский статистический ежегодник. Официальный сайт Росстата. – Режим доступа :http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm

ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА РФ ЗА 2014- НАЧАЛО 2015 ГОДА

***Е.И. Дорохова, М.В. Ларионова
г. Белгород, Россия***

Начало 2014 года стало для России трудным периодом, как в политическом, так и в экономическом плане. Ухудшение отношений с Украиной, падение курса рубля оказали огромное влияние на экономику нашей страны и соответственно на экспортно-импортные операции РФ. С начала 2015 года внешняя торговля России не может достичь уровня прошлого года, сказываются зарубежные санкции, низкий курс рубля и невысокие цены на нефть. По данным Федеральной таможенной службы в январе-апреле 2014 года внешнеторговый оборот России сократился на 32,4% и составил 179,7 млрд. долл. США. По сравнению с началом года снижение прекратилось, и стоимостные объемы внешней торговли увеличиваются, но медленнее относительно аналогичных месяцев прошлого года. Экспорт России составил 122 млрд. долл. США и снизился на 28,7%, а импорт сократился на 39% и составил 57,7 млрд. долл. США.

По данным Федеральной службы государственной статистики внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2014 году составил 262,7 млрд. долл. США. Стоит заметить, что эксперты, делая прогноз экономического развития России в 2013 году, были весьма пессимистичны в связи с вступлением в ВТО и отказа государства стимулировать внутреннее производство и спрос. В целом можно выделить следующие факторы, оказавшие влияние на развитие внешней торговли в 2014 году:

1. Сложные политические и экономические отношения с Украиной;
2. Экономические санкции со стороны европейских стран;
3. Низкая инвестиционная привлекательность (по рейтингу 2014 года);

4. Снижение мировых цен на нефть;
5. Падение курса рубля с начала 2014 года.

Рассмотрим структуру внешней торговли Российской Федерации со странами СНГ в 2014 году, представленную на рисунке 1.

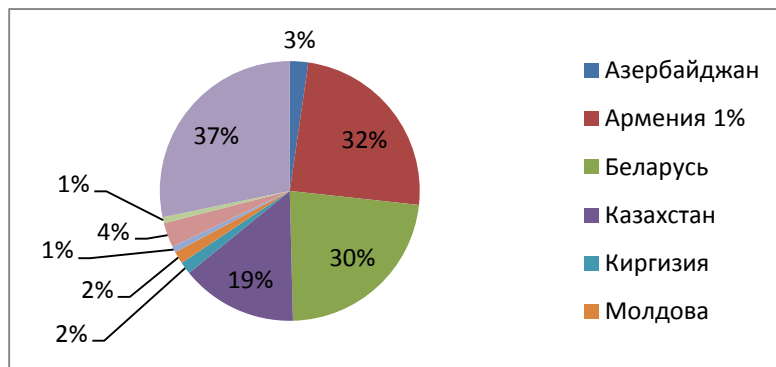


Рис.1 Структура внешней торговли России со странами СНГ в 2014 году
Источник:[3].

На основании данных рисунка, можно сделать вывод, что на протяжении 2014 года наибольшую долю во внешнеторговом обороте РФ занимает Украина – 37%. Не смотря на ухудшение экономических и политических отношений, Россия продолжала поставлять на территорию Украины энергетическое сырье, промышленную продукцию и прочее. На втором месте Белоруссия – на ее долю приходится 30% внешнеторгового оборота. На третьем месте по объемам внешней торговли Казахстан – 19%.

Рассмотрим показатели объема внешнеторгового оборота России за 2014 год, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели внешнеторгового оборота России со странами СНГ в апреле 2014 году,
млн. долл. США

Страна	Внешнеторговый оборот в 2013 году	Внешнеторговый оборот в 2014 году	Экспорт в 2014 году	Импорт в 2014 году	Динамика изменения внешнеторгового оборота(+; -)
Азербайджан	1228,6	1079,7	919,8	159,9	-13,8%
Армения	406,5	422,6	338,6	84,0	+3,8%
Белоруссия	11525,5	10110,1	6639,5	3470,6	-14%
Казахстан	7355,2	6418,2	4201,9	2216,3	-14,6%
Киргизия	743,54	632,8	607,7	25,1	-17,5%
Молдавия	602	635,7	543,8	91,9	+5,3%
Таджикистан	247,95	290,0	283,8	6,3	+14,5%
Туркмения	418,9	348,8	310,2	38,6	-20,1%
Узбекистан	1020,5	1371,4	1030,2	341,2	+25,6%
Украина	10136,76	12148,9	8117,9	4031,2	+0,1%

Источник:[2].

Несмотря на то, что в целом со странами СНГ внешнеторговый оборот снизился, с пятью странами содружества он увеличился. Среди них Армения, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан и даже Украина. Отчасти этому способствовало возобновление импорта из Украины продукции компании Roshen, отчасти это можно объяснить импортом: в Украину в январе 2014 г. газа из Российской Федерации в объеме 2,5 млрд. куб. м.

Торговля с Белоруссией сократилась на 14%. Прежде всего, статистика указывает на снижение экспорта белорусских нефтепродуктов в январе-апреле по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Торговля с Казахстаном также сократилась на 14,6%. На это повлияло удорожание цен на импортируемые товары, что и привело к сокращению объема импорта на 11,7%.

В январе 2015 года объем внешней торговли упал на целых 34% и составил 38 млрд. рублей. Если экспорт снизился на 29% (до 27,5 млрд. рублей), то импорт снизился на 41%.

Такое снижение показателей связано с тем, что российские товары дешевеют из-за низкого курса рубля. Так, органы статистики рассчитали, что в среднем цены на экспортируемые товары упали на 6,3%, а на импортируемые на 7,2% [1]. Кроме того, в январе наблюдался самый сильный спад цены на нефть - до 47 долл. США за баррель, что сравнимо только с кризисом 2008 года. Также по данным Минэкономразвития произошел существенный спад инвестиций в основной капитал, строительство, снизились годовые темпы обрабатывающих производств. Это повлияло на объемы производства, а, значит, и на объемы экспорта и импорта. В результате этого, январские показатели внешней торговли стали самыми низкими за последние четыре года.

Для наиболее полного анализа внешней торговли РФ рассмотрим динамику внешнеторгового оборота за последние пять лет, представленную на рисунке 2.

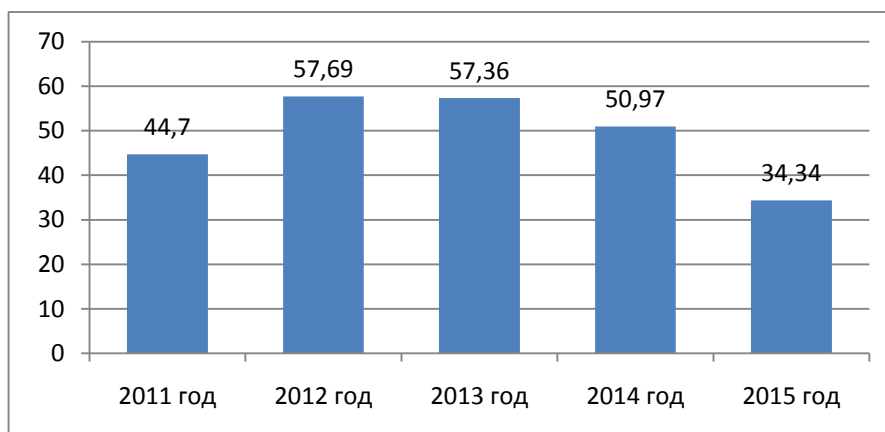


Рис. 2. Прирост внешнеторгового оборота РФ в январе 2011-2015 гг., млрд. долл. США

Снижение показателей наблюдалось в течение всего 2014 года и усилилось с осени - в отношении России были введены санкции - сократилось инвестирование, были введены ограничения на предоставление кредитов российским компаниям иностранными банками, также ряд санкций затронул запрет на ввоз и вывоз товаров из некоторых стран. Введенное Россией продуктовое эмбарго также повлияло на снижение показателей по импорту.

Рассмотрим экспорт Россией важнейших товаров (табл.2).

На основании данных таблицы, можно судить о том, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом стоимостной объем топливно-энергетических товаров снизился на 30,7%, а физический возрос - на 17,1%. Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли объемы экспорта нефти сырой - на 9,6%, угля каменного - на 7,2%, нефтепродуктов - на 32,8%, в том числе: дизельного топлива - на 62,8%, бензина автомобильного - на 23,2%, топлив жидких - на 29,2%. При этом снизились физические объемы экспорта газа природного на 30,7%, кокса - на 5,5%.

Таблица 2

Товарная структура экспорта России в январе-августе 2015 года

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара	Всего		Дальнее зарубежье		СНГ	
		тыс. т	млн. долл. США	тыс. т	млн. долл. США	тыс. т	млн. долл. США
2709	Нефть сырая	140589,4	56229,5	127370,0	52625,1	13219,4	3604,4
2710	Нефтепродукты	105050,3	44428,4	100374,4	41993,6	4 676,0	2 434,8
2701	Уголь каменный	83 087,3	5 556,6	77 289,5	5 109,2	5 797,8	447,4
2601	Руды и концентра-ты железные	12 511,4	651,5	10 968,2	583,3	1 543,2	68,3
2710193100- 2710194800	Дизельное топливо	31 796,6	17 166,6	29 992,0	16 115,0	1 804,6	1 051,6
271019510- 271019680	Топлива жидкие	54 937,6	17 869,3	54 334,6	17 708,5	602,9	160,8
2711110000	Газ природный сжижен-ный	11,5	2 997,7	11,5	2 997,7	-	-
2711210000	Газ природный	103,7	25 123,4	80,7	...	23,0	...
3104	Удобрения минераль-ные калийные	7 938,1	2 129,4	7 894,9	2 116,6	43,2	12,8

Таким образом, можно сделать вывод, что внешняя торговля Российской Федерации в 2015 году претерпела значительные изменения, произошедшие под влиянием внешних факторов, таких как падение курса рубля и стоимости барреля нефти, что сократило доходы бюджета РФ. Решению данных проблем будет способствовать переориентации экспортно-сырьевой направленности российской экономики.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: (www.gks.ru) Дата обращения: (06.09.2015)
2. Информационно-аналитическое издание ПРОВЭД [Электронный ресурс]. URL: (proved.rf) Дата обращения: (05.09.2015)
3. Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс]. URL: (<http://www.customs.ru/>) Дата обращения: (05.09.2015)

**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

***Е.И. Дорохова, С.А. Капитан
г. Белгород, Россия***

На современном этапе развития принципиальное значение имеет не только создание новых технических и научных знаний, сколько полнота и уровень их использования. Именно результаты инновационной деятельности становятся главным источником экономического роста и играют существенную роль в экономическом развитии страны и ее регионов [3]. В связи с этим существует необходимость в ее целенаправленном управлении и эффективном использовании, что в свою очередь

изменяет роль инновационного потенциала каждого хозяйствующего субъекта в обеспечении экономического развития общества.

Проведенный анализ имеющихся в научной литературе терминов, определений и подходов в области изучения инновационного потенциала, показал, что большинство имеющихся подходов можно классифицировать на следующие группы: ресурсный, комплексный, результативный подходы, трактовка через совокупность других потенциалов и совокупность явных и скрытых его составляющих. Также необходимо отметить, что в отношении понятия инновационного потенциала применяются и интегральные определения, которые определяют его место в общественной системе, что нельзя встретить при оценке других потенциалов хозяйствующих субъектов. Вышесказанное определяет актуальность исследования сущности инновационного потенциала.

Исследование определений инновационного потенциала начнем с первого из перечисленных подходов – ресурсного. В соответствии с трактовкой Ахметова Н.Н. категорию инновационный потенциал можно определить как совокупность различных ресурсов (материальных, интеллектуальных, финансовых, научно-технических и иные ресурсы), необходимых для осуществления инновационной деятельности. По мнению А.В. Решетникова инновационный потенциал в общем виде включает уже мобилизованные и предполагаемые ресурсы, и организационную структуру для достижения поставленных целей в области наукоемких процессов, новых видов товаров и услуг или их модификации.

Также, в рамках ресурсного подхода в различных источниках можно найти следующее определение инновационного потенциала: «инновационный потенциал – совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности»[2].

Вторым из отмеченных подходов является комплексный подход. По мнению И.С. Кладченко С.И. Кравченко понятие «инновационный потенциал» можно трактовать как способность системы к трансформации в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей, т.е. способность системы к улучшению, изменению, прогрессу. Б.К. Лисин и В.Н. Фридлянов трактуют инновационный потенциал как «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций» [1, с. 5-6].

Третий из подходов к определению инновационного потенциала – результативный – может быть проиллюстрирован как: «накопленное определённое количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции» [1, с. 7-8], а также как «способность различных отраслей народного хозяйства производить наукоёмкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка» [1, с. 7-8].

Четвертый подход к определению инновационного потенциала заключается в его трактовке как совокупности других потенциалов. Так, в экономическом словаре Райзберга Б.А., Лозовского Л.Ш. и Стародубцевой Е.Б. инновационный потенциал определяется как научно-технический потенциал страны в виде научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций [4, с. 126].

К пятому подходу определений понятия инновационного потенциала относят понимание потенциала как совокупности явной и скрытой его составляющих. Этот подход рассматривает термин в специальном смысле и опирается на положения фундаментальных наук. В более широком смысле потенциал – это совокупность факторов, имеющихся в наличии, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели, результата. Так, например, согласно определению Д.И.

Кокурина «инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов» [1, с. 7-8].

Подход к пониманию потенциала как совокупности явной и скрытой составляющих, позволяет учитывать не только достигнутое, но и неиспользованное, возможное. Он показывает, насколько широко может использовать инновационный потенциал, и насколько он является мощным. Однако этот подход не может быть использован для разработки конкретных практических рекомендаций по формированию и эффективному использованию инновационного потенциала, так как не позволяет в полной мере раскрыть его содержание.

Также в литературе можно встретить трактовку инновационного потенциала как интегрального показателя, характеризующего степень инновационности экономики. Например: «инновационный потенциал является концептуальным отражением феномена инновационной деятельности»; или «инновационный потенциал – это система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса» [1, с. 7-8].

Проведенный анализ позволил выделить различные подходы к трактовке инновационного потенциала, большинство из которых имеют следующий недостаток: за характеристики инновационного потенциала зачастую выдаются показатели, которые в свою очередь относятся к кадровому, научно-техническому, производственно-технологическому или иным компонентам общего потенциала хозяйствующего субъекта. В таком случае инновационный потенциал хозяйствующего субъекта не вычленяется, не измеряется и, как следствие, целенаправленно не развивается. В итоге, не может быть достигнут результат по повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, как на внешнем, так и внутреннем рынках.

Методология исследования инновационного потенциала предполагает проведение его классификации. В связи со сложностью и неоднозначностью данной категории возникают трудности выделения различных видов инновационного потенциала, что в свою очередь не дает возможности формирования единой классификации.

На основе работ Г.М. Доброва можно выделить следующие виды инновационного потенциала:

1. Явный (статический, наличный) и скрытый (динамический, возможный) инновационный потенциал. Явный потенциал характеризуется ресурсами и способами из использования, которыми обладает система в определенной ситуации, определенный период времени. Скрытый – перспективу, заложенную в ресурсах, т.е. существующие возможности.

2. Используемый, неиспользуемый и желаемый инновационный потенциал. Используемый потенциал – это потенциал, который фактически используется для достижения поставленных целей. Неиспользуемый (резерв) – под данным потенциалом может пониматься как явный, так и скрытый, но который по определенным объективным или субъективным причинам не включен в список конкурентных преимуществ. Желаемый или другими словами идеальный потенциал, это потенциал, уровень и состав которого максимально приближен к оптимальному.

3. Дееспособный и недееспособный инновационный потенциал. Дееспособный потенциал это потенциал, который в любой момент времени может быть задействован для достижения поставленных целей и задач. Недееспособный – потенциал, который по определенным объективным или субъективным причинам не может быть использован.

4. Человеко-ориентированный и технико-ориентированный инновационный потенциал. Определяющую роль в человеко-ориентированном потенциале играет человеческий капитал, который имеет преимущество при решении поставленных задач (характерен для молодых предприятий, выходящих на рынок). В структуре технико-ориентированного потенциала преобладает материально-техническая составляющая и в качестве главного конкурентного преимущества выступают различные овеществленные

ресурсы (в том числе преобразованная и материализованная информация). Данный вид характерен для фирм, которые обладают финансовыми возможностями и определенным опытом.

5. Релевантный и нерелевантный инновационный потенциал. Релевантный потенциал – потенциал, возможности которого соответствуют определенным условиям для достижения желаемых целей и эффективного функционирования. Нерелевантный – потенциал количественные и качественные характеристики, которого не соответствуют определенным условиям по достижению поставленных целей, условиям эффективного функционирования [1, с. 8-9].

Также можно выделить и другие классификации видов инновационного потенциала, в зависимости от признаков, лежащих в их основе:

1. Абсолютный и относительный инновационный потенциал.
2. Максимальный реальный и стремящийся к максимизации инновационный потенциал.
3. Оптимальный и неоптимальный инновационный потенциал.
4. Эффективный и неэффективный инновационный потенциал.

Таким образом, наличие разнообразных формулировок понятия инновационного потенциала и его классификаций свидетельствует о неоднозначности в понимании сущности данной категории, что в свою очередь затрудняет выработку конкретных практических рекомендаций по формированию и эффективному использованию инновационного потенциала и, таким образом, негативно сказывается на инновационной деятельности. Вышесказанное приводит к целесообразности дальнейшего исследования данной категории. Считаем целесообразным, в процессе характеристики инновационного потенциала использовать единство подходов, через совокупность внутренних, ресурсных и результативных составляющих, которые сосуществуют во взаимосвязи.

Литература:

1. Мингалева, Ж. А. Инновационное развитие: оценка и исследования [Текст] / Ж.А. Мингалева // Инновационное развитие регионов: методы оценки и поддержка исследования: межвуз. сб. науч. статей / Перм. гос. ун-т. – 2013. - 144с.
2. Мыльникова, Л.А. Инновационный потенциал и экономическое развитие [Электронный ресурс] Л.А. Мыльникова. - Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs65-652014/item/2920-2014-05-28-06-51-20>.
3. Пьянкова, А.В. Инновационное развитие как фактор устойчивого роста экономики Германии [Текст] / А.В. Пьянкова, Е.И. Дорохова. // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 3. С. 94-99.
4. Райзенберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзенберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИНФА-М, 2014. - 512с.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

*Т.А. Дубровина
г. Белгород, Россия*

В настоящее время проблема конкурентоспособности изучена достаточно широко, но каждое изменение во внешней или внутренней среде влечет за собой последствия и новые проблемы и возможности для повышения конкурентоспособности предприятия, отрасли или страны в целом.

Таким важным фактором стало введение экономических санкций против Российской Федерации и введение ответных санкций руководством нашей страны против европейских стран.

Следовательно, российской экономике пришлось перестроиться в связи с такими изменениями. Данная ситуация влечет за собой как положительные так и отрицательные стороны. Политика импортозамещения имеет большое значение для продовольственной безопасности страны. Благодаря политике импортозамещения перед отечественными предприятиями открывается больше возможностей. К таким возможностям относятся:

- 1) увеличение позиций на рынке;
- 2) отсутствие конкурентов;
- 3) использование полных мощностей производства;
- 4) государственная поддержка приоритетных отраслей и т.д.

Таким образом, видно, что политика импортозамещения направлена на повышение конкурентоспособности.

Целью данной работы является разработка механизма повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. Для осуществления поставленной цели необходимо дать четкое определение терминам, как: «конкурентоспособность предприятия», «импортозамещение» и «продовольственная безопасность».

Над термином конкурентоспособность работали такие великие ученые как Адама Смита внесли: Д. Рикардо, Дж. С. Милль, Дж. Робинсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хайне, Ф.А. Хайек, Ф. Найт, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, М. Портер, Г.Л. Азоев, Ю.И. Коробов, Л.П. Кураков, Л.Г. Раменский, Р.А. Фатхутдинов, А.Ю. Юданов и др. Проанализировав их работы можно сделать вывод, что современная «конкурентоспособность предприятия» – это возможность предприятия выпускать высококачественную продукцию по низкой себестоимости, с учетом реализации ее на внутреннем и внешнем рынках и с учетом социальной компоненты. Под социальной компонентой конкурентоспособности промышленного предприятия российские ученые понимают социальную деятельность предприятия. К ней может относиться:

- 1) проведение общих культурных, спортивных и т.д. мероприятий, особенно это касается коммерческих организаций;
- 2) поддержка руководством и сотрудниками предприятия фондов помощи больным и детям;
- 3) поддержка сотрудников предприятия путем поощрения работников за выполнение общественных нагрузок;
- 4) проведение социальных программ или конкурсов для потребителей, с последующим переводом вырученных средств в выбранный или созданный фонд поддержки и т.д.

Важно понимать, что в настоящее время социальная компонента достаточно сильно влияет на оценку конкурентоспособности промышленного предприятия. Это можно отследить, если рассчитывать конкурентоспособность по формуле:

$$KSP = \frac{\sum I_{KSPj}}{n} \cdot SE, \quad (1)$$

где I_{KSPj} - индекс сравнительной конкурентоспособности предприятия по j-му рыночному параметру.

Коэффициент социальной эффективности рассчитывается по формуле:

$$SE = \left(\frac{N_P}{N_R} + \frac{W_P}{W_R} + \frac{C_P}{C_R} + \dots \right) / n, \quad (2)$$

где N_P – количество рабочих мест, создаваемых на предприятии в течение периода оценки, чел.;

N_R – количество рабочих мест, созданных в муниципальном образовании, где функционирует предприятие чел.;

W_P – уровень заработной платы на предприятии в течение периода оценки, руб.;

W_R – уровень заработной платы в муниципальном образовании, где функционирует предприятие, руб.;

C_P – объем средств, направляемых предприятием на решение социальных задач в течение периода оценки, руб.;

C_R – объем средств, выделенных на решение социальных задач в муниципальном образовании, где функционирует предприятие;

n – число показателей сравнительной социальной эффективности предприятия.

В приведенной выше формуле видно как социальная компонента влияет на рост конкурентоспособности промышленного предприятия.

Таблица 1

Показатели конкурентоспособности промышленного предприятия

Уровень оценки	Направление оценки	Показатели
Уровень предприятия	Рыночный потенциал	Доля предприятия на рынке РФ, темп роста доли рынка
	Производственный потенциал	Объем производства, производственные мощности, износ технологического оборудования
	Кадровый потенциал	Организационная система, кадры
	Финансовый потенциал	Платежеспособность, прибыльность, ликвидность, инвестиционная возможность предприятия
	Инновационный потенциал	Внедрение инноваций в производство, возможность разработки новых продуктов, информационные технологии
	Логистический потенциал	Транспортная и складская инфраструктура, качество и скорость выполнения обязательств по поставке
Уровень маркетинга	Товарная политики	Ассортимент предприятия, конкурентоспособность товара, марки, упаковка (дизайн, известность)
	Ценовая политика	Уровень цен, соотношение цена/качество/издержки
	Сбытовая политика	Степень охвата местного рынка, интенсивность каналов сбыта, география сбыта
	Коммуникативная политика	Охват различных видов и средств продвижения, бюджет средств на рекламу, паблик рилейшнз (PR), запоминаемость и креативность рекламы
	Клиентоориентированная политика	Лояльность потребителей, полнота удовлетворения их потребностей
	Социальная политика	Деятельность предприятия в поддержке государственных социальных программ
Уровень рынка (5 сил Портера)	Интенсивность конкуренции (ситуация в отрасли)	Влияние роста конкурирующих фирм, влияние снижения спроса на продукт, перспективы роста емкости рынка, изменение платежеспособного спроса, сила брендов на рынке
	Угрозы со стороны потенциальных конкурентов	Инвестиции входа в отрасль, верность/лояльность потребителей товарным маркам
	Влияние поставщиков	Доступность каналов поставки и распределения, качество продукции поставщиков, уровень стандартизации товара, количество и размер фирм-поставщиков
	Влияние покупателей	Количество покупателей, объем закупок, значимость товара для покупателя, дифференциация торговых предложений
	Влияние товаров-заменителей	Уровень цен товаров-заменителей, доступность заменителей, наличие у заменителей нового способа удовлетворения потребностей, готовность покупателя перейти на товар-заменитель

Предложенные показатели могут варьироваться в зависимости от целей проведения оценки конкурентоспособности и возможности получения необходимой и достоверной информации [1].

Интегрирование данных показателей предлагается проводить с помощью взвешенной оценки применяя принципы конкурентного бенчмаркинга.

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n W_i \cdot E_{in}}{\sum_{i=1}^n W_i \cdot E_{ik'}} \quad (3)$$

где K – интегральный показатель конкурентоспособности предприятия;

n – количество оцениваемых показателей;

W_i – вес (значимость) i -го показателя для предприятия;

$E_{in}, E_{ik'}$ – экспертная оценка i -го показателя по оцениваемому предприятию и по предприятию-конкуренту (в баллах).

Еще не маловажной для конкурентоспособности предприятий является политика импортозамещения в нашей стране. Введенные западными странами санкций против граждан РФ повлекло за собой введение ответных санкций, путем запрета на ввоз импортной продукции на территорию Российской Федерации. Тем самым дало возможность в полной мере использовать политику импортозамещения. Эта политика достаточно сильно влияет на продовольственную безопасность страны. Для того чтобы подробнее разобраться в этой проблеме необходимо им дать определения.

Термин «импортозамещение» означает замена импортной продукции собственной. Как правило, политику импортозамещения государство начинает использовать в крайних случаях. Например, причинами использования политика импортозамещения могут быть:

- 1) политические (политический конфликт двух или более государств);
- 2) качественные (импортная продукция не соответствует стандартам страны);
- 3) внутренние (поддержка отечественных предприятий, находящихся на стадии банкротства; для сохранения продовольственной безопасности страны).

В настоящее время в нашей стране политика импортозамещения применяется во всех приоритетных отраслях экономики. Созданы государственные поддержки предприятиям.

Продовольственная безопасность страны - это возможность достаточного продовольственного обеспечения населения страны качественной и доступной продукции.

Для поддержки продовольственной безопасности страны государство ввело Доктрину, в которой описывается задачи и цели.

Государственная поддержка продовольственной безопасности заключается в конкретных действиях во внешнеэкономической деятельности. Примером таких действий служат: таможенно-тарифное регулирование с целью рационализации экспорта и импорта и т.п.

Государством была разработана специальная государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы».

Дав определения всем необходимым терминам, автором был разработан механизм повышения конкурентоспособности предприятия (рис. 1).

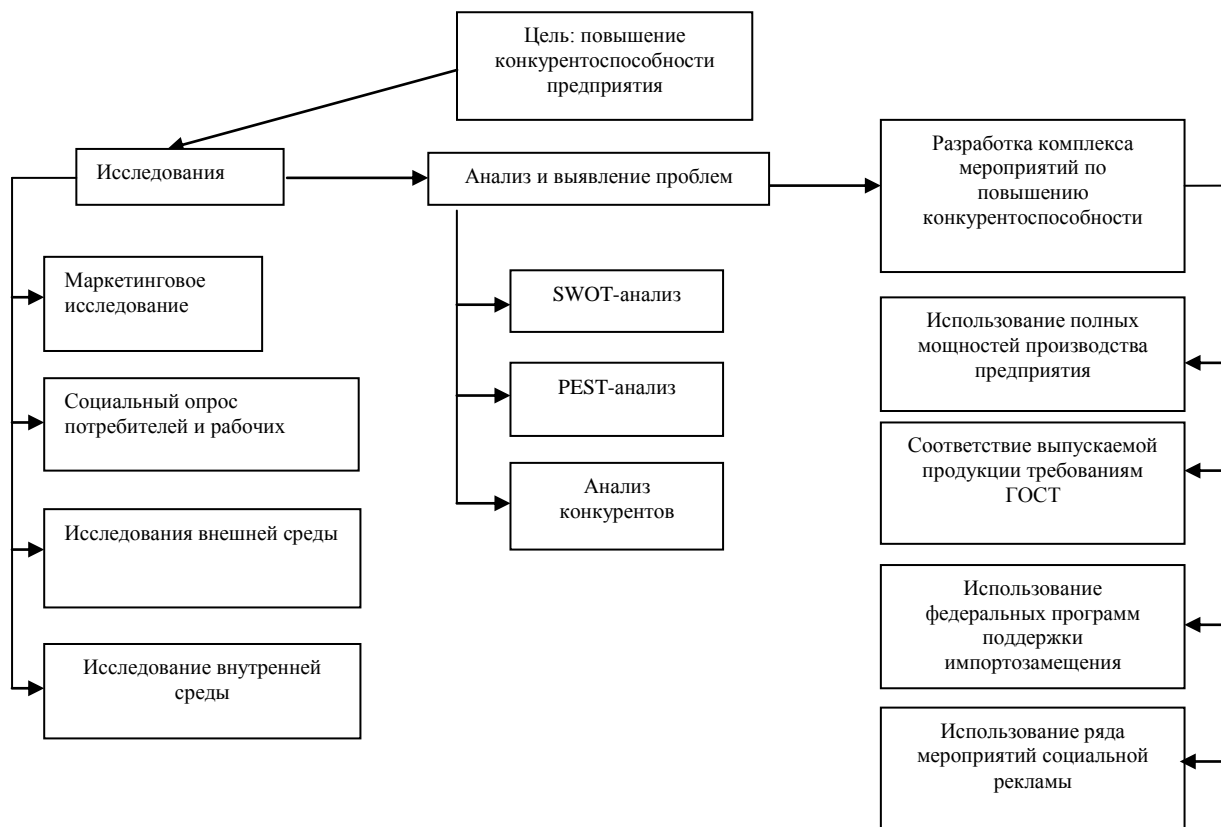


Рис. 1 Механизм повышения конкурентоспособности предприятия

Необходимо понимать, что предложенный механизм при регулярном применении, приведет к повышению конкурентоспособности производимого товара или услуги, а, следовательно, и повышению конкурентоспособности самого предприятия и получению максимальной прибыли.

Литература:

1. Конкурентоспособность предприятия в условиях импортозамещения / монография под редакцией Е. Д. Щетининой, Т. А. Дубровиной. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. - 178 с.

К ВОПРОСУ О ФЕНОМЕНЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Г.Г. Забнина
г. Белгород, Россия*

Высшее профессиональное образование сегодня является важнейшим фактором развития государства, обеспечивающим его конкурентоспособность в глобализирующемся мире. Кроме того образование нации так же является приоритетом, ключевой составляющей национальной безопасности страны. Для успешного управления системой высшего профессионального образования необходимо совершенствовать организационную структуру образовательных учреждений, формируя в их рамках не формально-бюрократические имитационные образования, но действительно работающие механизмы. К их числу относится внутривузовская система социальной ответственности. Она представляет собой комплекс отношений, практик и институций, отражающий осознание субъектами последствий своей деятельности, а также феномен осознанного участия каждого человека в образовательном процессе и его роли в развитии высшего

профессионального образования. Как принцип деятельности, она одновременно выступает и потребностью, и целью, и средством деятельности личности и вуза.

В отечественной литературе проблемой социальной ответственности занимаются многие видные ученые: С.В. Бараблина [1], И. В. Иванова [6], Н.Н. Богдан [4], А.В. Белов [3], , Е.А. Чернова [10], Л.И. Султанова[9], И.М. Парамонова [8], С.В. Карпухин [7], А.А. Деревянченко [5], Л.А. Барановская [2]. Они предлагают различные подходы к определению данного явления. Эти подходы систематизированы в таблице.

Таблица

Основные подходы к интерпретации феномена социальной ответственности

№ п/п	Автор	Определение социальной ответственности	Функциональная роль
1	С.В. Бараблина	механизм формирования индивидуальной и социальной субъектности ее субъектов, который инструментально влияет на решение самых сложных социальных вопросов, касающихся как развития общества в целом, так и взаимоотношений между государством (в лице его социальных институтов) и индивидом	1. поддержка устойчивого развития общества и окружающей среды; 2. сохранение длительного существования организации путем минимизации отрицательных и максимизации положительных воздействий на общество и окружающую среду.
2	И. В. Иванова	категория, которая отражает социальную деятельность во всех сферах жизни и проявляется в различных отношениях, связанных, прежде всего, с удовлетворением потребностей субъекта, с его интересом.	1. реально существующая, действующая совокупность отношений и требований общества предъявляемых к личности; 2. осознание характера общественных требований, эмоциональные переживания личностью последствий своих собственных поступков
3	О. П. Аникеева	поведение, которое позволяет организации формировать и продуцировать уникальные ресурсы и качественные превосходства, ценность которых не снизится с течением времени и интенсивностью использования, – отношения с социальным окружением, основанные на взаимной ответственности, разделяемых ценностях, доверии и полном соответствии встречных ожиданий.	способствует наращиванию нематериальных активов и повышению инвестиционной привлекательности вузов
4	Н.Н. Богдан	система, в которой должен быть обеспечен целый ряд интересов членов общества – потребителей, акционеров, сотрудников	1. поиск компромиссов и нахождение согласия; 2. сотрудничество бизнеса и общества
5	А.В. Белов	категория, которая представляет собой осознание субъектом последствий его деятельности для окружающих и для общества в целом и добровольное принятие на себя обязанностей, связанных с социальными ожиданиями и заботой о других.	побуждение субъекта к общественно полезной деятельности в различных сферах общественной жизни

№ п/п	Автор	Определение социальной ответственности	Функциональная роль
6	Е.А. Чернова	деятельность, отражающая добровольное решение компаний брать на себя обязательства по реализации значимых внутренних и внешних социальных программ	1. развитие организации, повышение ее устойчивости в долгосрочной перспективе, 2. улучшение репутации и имиджа организации, как социально ответственного субъекта; 3. развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах
7	Л.И. Султанова	категория социальной философии, отражающая принципы и законы, значимые для взаимодействия индивида и общества в любой области жизнедеятельности, отображающая степень осмысления, как индивидом, так и обществом способности и возможности являться причиной изменений в себе и в социуме в целом	1. подлинное упрочение в переплетении социальных связей; 2. возможности человека открывать и использовать в своей деятельности многомерность социальной ответственности
8	С.В. Карлухин	общественное явление, проявляющееся во взаимоотношениях всех сфер жизнедеятельности общества	1. предположение таких решений, действий субъекта, результаты и последствия которых соответствуют коренным интересам, идеалам и ценностям прогрессивного развития общества
9	А.А. Деревяченко	социально-экономическая категория, результат объективной эволюции социально-трудовых отношений	достижение консенсуса участников хозяйственной деятельности путем нахождения баланса их интересов
10	Л.А. Барановская	ценностное отношение человека к другим людям и окружающей действительности, проявляющееся в гуманистической направленности его деятельности, поступков и осознания социальной значимости их последствий	духовное развитие личности и формированию у нее социально значимого качества социальной ответственности

Составлено автором.

Как видно из вышеизложенного, определение социальной ответственности различными учеными во многом схожи; при этом ими выделяется ее различные функциональные роли, ориентированные на решение именно тех проблем социальной ответственности, которые представляются наиболее важными с точки зрения исследователя.

Однако, несмотря на большой интерес, проявляемый в научной литературе к теоретическому обоснованию проблемы формирования системы социальной ответственности, многие теоретические, методологические и практические аспекты этой проблемы остаются недостаточно изученными. Их решение требует концепции, которая, по нашему мнению, носит полипарадигмальный характер. Полипарадигмальность предполагает сосуществование нескольких методологических систем, внутри которых выстраиваются целостные, законченные модели социальной ответственности. Эта концепция должна опираться на принципы многомерности, многокритериальности, нелинейности, непрерывности, преемственности и процессуальности. Все перечисленные принципы показывают, что имеет место смена парадигм, а также это говорит о том, что противопоставление различных систем не является обязательным.

Концепция должна носить системный характер и рассматривать множество различных аспектов формирования системы социальной ответственности. Наиболее важными из них являются:

- культурологический (позволяет раскрыть ответственность со стороны культуры);

- аксиологический (определяет целостно-смысловое развитие общества);
- историко-онтологический (включает в себя историческое развитие и исторический анализ);
 - философско-онтологический (определяется организационно-педагогическими действиями по отношению к объекту);
 - компетентностный (включает в себя компетенции ценностного поведения с признаками социального выбора);
 - личностно-деятельный (формируется в деятельности, результатом которого является качество).

Таким образом, социальная ответственность в управлении учреждениями высшего образования - это категория деятельности субъектов образовательного процесса, основанная на принципах многомерности, многокритериальности, нелинейности, непрерывности, преемственности и процессуальности, которая позволяет раскрыть культурологический, историко- и философско-онтологический аспекты формирования образовательного процесса и определить целостно-смысловое, ценностное поведение субъектов, результатом деятельности которых является качество управления образовательным процессом.

Литература:

1. Бараблина, С. В. Социальная ответственность: роль высших учебных заведений [Текст] / С. В. Бараблина, Л. Л. Мехришвили // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2012. – № 1. – С. 203.
2. Барановская, Л.А. Формирование социальной ответственности студентов в социокультурном образовательном пространстве [Текст]: дис. док. пед. наук : 13.00.01 / Л.А. Барановская. – Чита, 2012. - 425 с.: ил.
3. Белов, А.В. Социальная ответственность: опыт философского исследования [Текст]: моногр. / А.В. Белов ; М-во сел. хоз-ва Рос. Федерации, Деп. науч.-техн. политики и образования, Волгогр. гос. аграр. ун-т. – Волгоград : Волг. ГАУ, 2012. – 163 с.
4. Богдан, Н.Н. Социальная ответственность вуза в условиях реформ [Текст] / Н.Н. Богдан, Е.В. Балганова, М.Г. Масилова // Философия образования. – 2011. – Т. 39, № 6. – С. 89-99.
5. Деревянченко, А. А. Социальная ответственность в системе корпоративного управления [Текст]: автореф. дис. ... д-ра социол. наук : 22.00.08 / А. А. Деревянченко. – Москва, 2006. – 48 с.
6. Иванова И. В. К вопросу о подходах к изучению категории «социальная ответственность» [Текст] / А.А. Деревянченко // Ярославский педагогический вестник – 2011 – № 4 – С. 132.
7. Карпухин, С. В. Социальная ответственность как философская проблема [Текст]: дис. ... д-ра филос. наук : 09.00.11 / С. В. Карпухин. – Санкт-Петербург, 2001. – 342 с.
8. Парамонова, И. М. Социальная ответственность: генезис, сущность, структура и стратегия развития : системный анализ [Текст]: дис. ... канд. филос. наук : 09.00.11 / И. М. Парамонова. – Санкт-Петербург, 2001. – 126 с.
9. Султанова, Л. И. Социальная ответственность в условиях глобализации : социально-философский анализ [Текст]: дис. ... канд. филос. наук : 09.00.11 / Л. И. Султанова. – Уфа, 2010. – 148 с.
10. Чернова, Е. А. Социальная ответственность и особенности ее реализации в управлении современными российскими организациями [Текст]: автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.08 / Е. А. Чернова. – Москва, 2008. – 23 с.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ф.Ф. Иванов
г. Минск, Республика Беларусь

Опыт работы многих отечественных компаний подтверждает, что в современной конкурентной борьбе выигрывает тот, кто постоянно анализирует и борется за свои конкурентные позиции, обеспечивает системный подход в рамках маркетинговой концепции к разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на достижение высокой конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции.

Как известно, конкурентоспособность предприятия представляет собой сложную экономическую категорию. На основе проведенного анализа имеющейся экономической литературы по проблеме конкурентоспособности предприятия нами выделено три основных ее характеристики.

Это, во-первых, адаптивность предприятия к изменениям окружающей среды;
во-вторых, конкурентные преимущества в рамках комплекса маркетинга;
в-третьих, результаты экономической деятельности (относительно конкурентов).

Таким образом, к конкурентоспособности предприятия нужно подходить как к многомерной концепции и для ее измерения необходимо использовать специальные переменные адаптивности, конкурентных преимуществ и результатов экономической деятельности. Из сказанного следует, что одно из важных направлений управления конкурентоспособностью предприятия состоит в разработке методов повышения его конкурентных преимуществ и адаптационных свойств.

К основным видам адаптации предприятия относятся:

- 1) адаптация к изменению конъюнктуры рынка;
- 2) адаптация к нововведениям технического и организационного характера;
- 3) адаптация к социально-политическим условиям.

Стратегические цели адаптации определяются для каждого ее вида. Стратегические цели первого вида состоят в: сохранении занятого и освоении новых сегментов рынка; диверсификации производства; освоении новых видов продукции; поддержании преимуществ выпускаемой продукции и продвижении ее на рынок. К стратегическим целям второго вида относятся: реализация новых идей и технологий; освоение новых видов материалов; совершенствование конструкции и дизайна продукции. Для адаптации третьего вида можно выделить следующие стратегические цели: использование преимуществ политического режима; получение гарантий и использование протекционистских мер органов власти; использование социальной ситуации в стране.

Выпуск конкурентоспособной продукции в условиях рынка связан с необходимостью перестройки организационной, кадровой и производственной структур предприятия.

В условиях глобализации адаптация предприятия к воздействию внешней среды возможна на основе создания организационно-экономической системы адаптации (рис. 1) с последующей оценкой конкурентоспособности, позволяющей принять решения относительно конкурентного положения предприятия на рынках сбыта и разработать маркетинговые стратегии на перспективу.

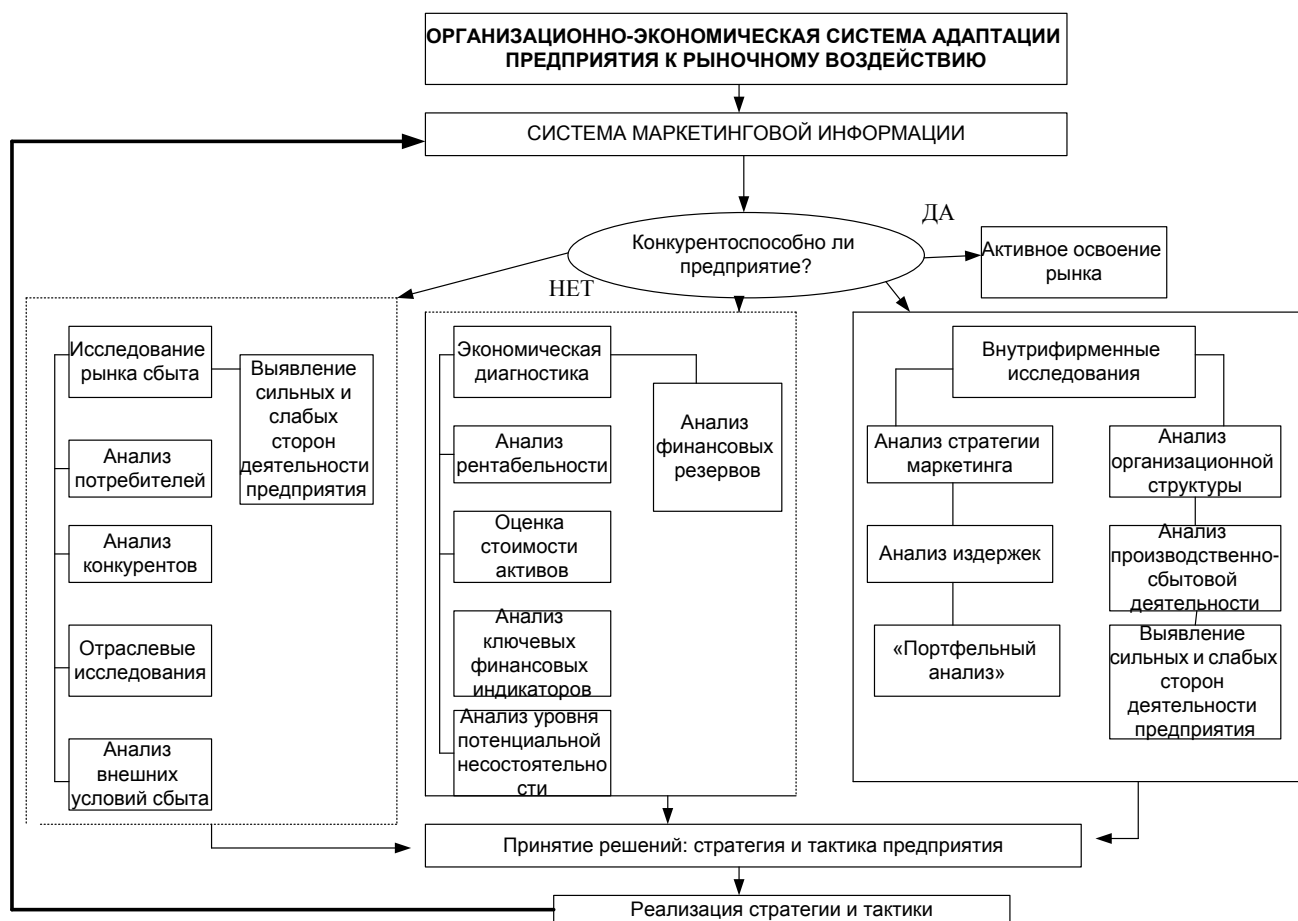


Рис. 1. Схема процесса адаптации предприятия к условиям глобализации рынка

Другая важная характеристика конкурентоспособности предприятия - его конкурентные преимущества, которые условно можно разделить на две категории:

- 1) «превосходство в умении» и
- 2) «превосходство в ресурсах».

Первая категория обусловлена эффективностью работы маркетологов и сбытовиков и включает в себя: ноу-хау в исследованиях и проектировании; умелое использование возможностей маркетинга; умение организовать стимулирование сбыта; инициативность всех звеньев производственно-сбытовой деятельности и др. Вторую категорию преимуществ определяют: доступ к сырью, энергии, комплектующим; финансы, кадровый состав и его квалификация; производственные возможности, требующие небольших затрат; наличие развитой системы научно-технического, производственного, коммерческого сотрудничества и др.

При анализе и оценке конкурентоспособности необходимо учитывать, что адаптивность и конкурентные преимущества это лишь потенциальная сторона конкурентоспособности предприятия, которая при определенных обстоятельствах может быть и не реализована. В то же время только результаты экономической деятельности дают непосредственное отражение реальных достижений в области обеспечения конкурентоспособности, и поэтому они должны быть использованы в качестве ее измерителей [1].

В контексте изложенного представляет интерес исследование отечественного предприятия различных отраслей промышленности, с целью определения положительной зависимости между степенью внедрения маркетинга и уровнем конкурентоспособности [2]. Для этого было выделено четыре маркетинговых подхода, демонстрирующих последовательные этапы внедрения маркетинговой концепции, включая: агностицизм, производственную, сбытовую и маркетинговую ориентации [2]. Результаты исследования

показали существование тесной взаимосвязи между степенью развития маркетинговой ориентации и конкурентоспособностью по всем трем направлениям измерения.

Предприятия маркетинговой ориентации показали более высокий уровень развития адаптации и конкурентных преимуществ, чем предприятия с низким уровнем внедрения маркетинга. При этом также установлено, что маркетинговая ориентация определила потребительскую нацеленность конкурентных преимуществ и мер адаптационной деятельности предприятий, а ее высокий уровень развития ассоциируется также с более высокими показателями хозяйственной деятельности. Особая роль в системе управления предприятием на принципах маркетинговой ориентации должна принадлежать стратегическому маркетингу, являющемуся согласно стандартам ISO серии 9000 первой стадией жизненного цикла объекта и первой общей функцией управления. Его основное предназначение, как инструмента прогнозирования будущих параметров сложных систем - это разработка нормативов конкурентоспособности предприятия и продукции на основе исследования потребностей, товаров и конкурентов. В условиях конкурентной борьбы «экономия» на стадии стратегического маркетинга за счет применения упрощенных методов анализа, прогнозирования и экономического обоснования будущих направлений развития конкурентоспособности предприятий на последующих стадиях их жизненного цикла приводит к потерям, в сотни раз превышающих ранее «сэкономленную» сумму [3]. Данное обстоятельство убедительно свидетельствует о необходимости создания на отечественных предприятиях служб стратегического маркетинга с целью прогнозирования нормативов конкурентоспособности предприятия, выпускаемой продукции, технологий, методов организации производства и др.

Управление конкурентоспособностью должно охватывать, с одной стороны, проблемы качества, ресурсосбережения, изучения инфраструктуры внутренних и внешних рынков, с другой - все общие функции управления - стратегический маркетинг, планирование, организацию процессов, учет и контроль, мотивацию и регулирование, и с третьей - все стадии жизненного цикла управляемых объектов, начиная со стратегического маркетинга, НИОКР и заканчивая утилизацией отработанного объекта.

Сложность системы управления конкурентоспособностью, развитие гиперконкуренции, международной кооперации и глобализации рынков требуют глубокой стандартизации различных ее аспектов на международном уровне.

Жесткая конкуренция, в которую окунулись белорусские предприятия, заставляет их уделять особое внимание качеству производимого товара. Достижение уровня мирового класса в этой области должно стать для них важной организационно-экономической задачей, требующей особого внимания при планировании соответствующих стратегий. Однако, как показывает практика обращение к качеству как одной из основ конкурентоспособности - это осознанные действия пока что ограниченного числа отечественных производителей.

Убедиться в качестве товара можно двумя способами. Первый - это проверка и контроль самого товара. Однако в современных условиях при массовом серийном производстве все большее применение находит другой способ: проверка не товара, а способности изготовителя выпускать продукцию со стабильными характеристиками, удовлетворяющими потребителя.

В конце 80-х годов Международной организацией по стандартизации (ISO) совместно с крупнейшими компаниями, имеющими богатый опыт системного подхода к проблеме качества, были разработаны стандарты серии ISO 9000. По мнению экспертов, с переходом Европы к общеевропейскому рынку в 90% контрактов потребитель требует от поставщика наличия системы качества, соответствующей стандартам этой серии. С необходимостью иметь сертификационную систему качества, соответствующую требованиям ISO, все чаще сталкиваются и наши предприятия, заключающие контракты за рубежом. Документальным подтверждением эффективности функционирования системы качества и качества продукции является сертификат соответствия, который

выдается специальной организацией на основе данных аудита. Наличие у предприятия сертификационной системы качества дает ему ряд следующих преимуществ: создание репутации надежной фирмы; международное признание и более эффективный поиск равноправного партнерства; расширение рынков сбыта; способствование соблюдению национального и международного законодательства; повышение производительности труда; сокращение затрат; повышение производственной и финансовой дисциплины и др.

В Беларуси стандарты серии ISO 9000 действуют с 1996 г. За это время созданы сертификационные центры, оценивающие соответствие систем качества нормативным требованиям. Однако их международный авторитет пока что незначителен и зависит от количества сертифицированных систем качества и уровня проведенной оценки. Глобальное отставание процессов повышения качества продукции в нашей стране от развитых стран мира связано с такими основными факторами: во-первых, промышленная стратегия государства не направлена на решение проблемы качества как одной из ключевых задач развития; во-вторых, методы управления качеством, используемые в настоящее время многими предприятиями, отстают от тех, которые применяются в лучших компаниях мира, на 30-35 лет; в-третьих, потребители продукции не выдвигают жестких требований к производителям относительно наличия сертифицированной системы управления качеством. Среди главных причин осуществления сертификации производства в Беларуси можно выделить следующие: сертификация подтверждает возможность предприятия выпускать продукцию стабильного качества и обеспечивает выход на мировой рынок; сертификация сокращает затраты предприятия на испытания изделий во время проведения инспекционного контроля и проверок потенциальным заказчиком; сертификация - необходимый этап в достижении высокого качества деятельности предприятия и основа дальнейшего улучшения управления производственно-хозяйственной деятельностью и конкурентоспособностью предприятия.

Реализация и развитие перечисленных выше методов управления конкурентоспособностью предприятия - трудоемкая задача, требующая системного подхода при осуществлении большого количества управленческих, технических, технологических и др. мероприятий. В данной работе для решения этой задачи предлагается комплексная концепция управления конкурентоспособностью предприятия, обладающая возможностями формирования и корректировки целей и стратегий развития предприятия в соответствии с достигнутым уровнем конкурентоспособности; методами управления конкурентоспособностью; организационно-экономическим механизмом поддержки управления конкурентоспособностью, основу которого составляют программно-целевые комплексные блоки, отражающие необходимые организационные, экономические и технико-технологические мероприятия в их и взаимозависимости, реализация которых способствует результативному осуществлению управленческих решений в данной сфере деятельности.

Литература:

1. Брылеева В.Ф. Маркетинг: путь к успеху на рынке. Ставрополь.:Изд.центр «Развитие». 1994.45с.
2. Гаврилец Ю.Н. Социально-экономическое планирование: системы и модели. - М.: Экономика, 2004. - 175 с.
3. Динес В.А., Яшин Н.С. Проблемы качества и конкурентоспособности промышленной продукции.// Проблемы экономической истории и теории. Саратов: СГУ.1999.С.117-125с.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫЗОВЫ ИНДУСТРИИ 4.0.

*И.С. Килин
г. Минск, Республика Беларусь*

На 46-м экономическом форуме в Давосе была затронута одна из наиболее актуальных концепций последнего времени – концепция индустрии 4.0. Вслед за тремя технологическими революциями: пара, электричества и электроники, грядет четвертая технологическая эволюция. Ее цель – объединение реального и виртуального мира. В чем же отличие данной революции от предыдущей? Если третья промышленная революция была ориентирована на автоматизацию производства, то для четвертой этого недостаточно. Здесь производственный процесс перестает быть замкнутым. Параметры внешнего мира фиксируются и становятся ключевыми составляющими элементами производственного процесса. Производственный процесс выходит за ворота фабрик. Максимальное число информации благодаря развитой информационной инфраструктуре становится частью производственного процесса: от информации между внутренними подразделениями до информации исходящей от продукта в процессе потребления.

Технологический ресурс этой революции начинает формироваться уже в 80-х годах XX века, но только сейчас разрозненный набор технологий имеет возможность комплиментарно развиваться в едином русле. Список технологий, использующийся в рамках данной концепции весьма значителен. Это и робототехника, и технологии искусственного интеллекта, и нанотехнологии, и сенсорные технологии, 3d-печать и множество других. Индустрия 4.0 находится в широком контексте интернета вещей, интернета услуг, интернета данных и интернета людей. Для полного раскрытия возможностей данной концепции необходима соответствующая инфраструктура из «умных» объектов: умных домов, умной системы энергоснабжения, умной логистики, умных домов, социальных и бизнес сетей. В таком виде Индустрия 4.0 затрагивает не только производственные предприятия, но и широкий круг связанных с ним объектов.

Становится очевидным, что Индустрия 4.0 будет затрагивать не только сферу производства, но и сферу услуг. Если мы говорим об умных домах, умных зданиях и умной системе энергосбережения, то мы говорим и о появлении новых видах специалистов, обслуживающих данные объекты. Например, сантехник и электрик, обслуживающие такие объекты, должны обладать навыками работы с последними моделями датчиков и программным обеспечением, которое позволяет контролировать работу этих датчиков и изменять их параметры. Грамотность в области компьютерных и информационных технологий становится не просто желательной, но практически обязательной. Это ведет к необходимости наравне с «умной» инфраструктурой развивать и соответствующий кадровый потенциал, который будет способен работать с такой инфраструктурой.

Чтобы понять, каким образом отразится приход Индустрии 4.0 на производственных процессах, необходимо более детально рассмотреть ее отдельные элементы. Основой для предприятий Индустрии 4.0 станут киберфизические системы. Они соединяют механические и электронные компоненты, которые далее могут взаимодействовать между собой при помощи информационных сетей. Помимо этого, киберфизические системы позволяют включить в умные сети и готовую продукцию, с ее ключевыми параметрами. Включенные в киберфизическую систему сенсоры и элементы контроля позволяют осуществлять не только управление автономной системой производства, но и осуществлять управление техобслуживанием. На предприятиях Индустрии 4.0 используется умное оборудование. Робототехника уже сейчас участвует в процессе производства, но это участие достаточно активно контролируется человеком. На следующем этапе умное оборудование будет способно к саморегулированию в процессе производства, перестройке по необходимости цепей производственного процесса. Участие

человека будет необходимо лишь в том случае непредусмотренных неполадок, либо для оптимизации производственного процесса. Ключевым входным элементом производства в рамках концепции индустрия 4.0 становятся данные. Количество данных растет с невообразимыми темпами. Данные уже сейчас воспринимаются как новый вид сырья. Обработка и использование данных является важным аспектом функционирования новых предприятий. Началу процесса производства всегда предшествует процесс подготовки, тестирования и наладки, что невозможно без обширной информационной базы. В индустрии 4.0 этот процесс происходит виртуально. Данные загружаются в систему тестирования и, далее, результаты воплощаются в физическом измерении.

Какие изменения привнесет Индустрия 4.0 в производство? В первую очередь это повышение эффективности использования энергоресурсов, уменьшение отказов оборудования, отсутствие вынужденных простоев. Все это становится возможным благодаря использованию большого количества данных, которые позволяют в реальном времени предсказывать и оптимизировать работу предприятия. Вышеописанные негативные последствия пресекаются заранее, до наступления той фазы, когда поломка или остановка оборудования неизбежна. Все это позволяет увеличить скорость производства. Повышается гибкость производства. Это приводит к тому, что появляются возможности производства продукции по индивидуальному заказу. Потребитель способен принимать участие в производстве на различных этапах. Он может получить индивидуализированный продукт под свои потребности. При этом, в процессе производства он может наблюдать за процессом, и, при необходимости, вносить необходимые коррективы. Появляется возможность нового способа контроля качества. Не при помощи выборки, а при помощи контроля над каждым образцом. Гибкость используемого оборудования позволяет при необходимости производить релокацию производства. За счет этого же преимущества возникает возможность организации небольших локальных производств и мобильных заводов.

Помимо множества преимуществ индустрии 4.0 существуют и значимые проблемы, бросающие вызов возможности ее воплощения. Первая проблема состоит в том, что сама концепция весьма размыта и, порой, представители промышленных кругов не до конца понимают, каким образом эти нововведения могут вписаться в их бизнес-модель. Другой проблемой является унификация. Индустрия 4.0 нуждается в огромных информационных ресурсах, а также в весьма развитой инфраструктуре. С одной стороны непонятен механизм распределения финансовой ответственности за создание и поддержание этой инфраструктуры, с другой – проблема унификация информационных ресурсов и методов доступа к ним выходит на территорию IT сферы, где границы уже расставлены. Кроме того, единая инфраструктура вызывает необходимость сотрудничества с конкурентами, что не всегда является возможным. Не все производители готовы сейчас предоставлять имеющуюся у них информацию для всеобщего пользования.

В этом же блоке – проблема информационной безопасности, которая становится видна уже сейчас. Если раньше проблемы связанные с хакерскими атаками имели в большей степени косвенное отношение к физической действительности, то после наступления четвертой промышленной революции результаты действий злоумышленников могут иметь большие последствия в реальном мире. Сложности могут возникнуть и в правовой области. Каким образом осуществлять работу с информацией на которую существуют авторские права, кому будут принадлежать права на индивидуализированный дизайн продукции, разработанный потребителем, и, в общем, каков механизм передачи и обмена знаниями – это только вопросы, которые лежат на поверхности.

Не менее важен вопрос занятости. Предоставят ли новые технологические возможности новые рабочие места или сократят существующие? С точностью можно сказать одно – новые технологии потребуют работника с широким профессиональным

кругозором. Это может потребовать как минимум переобучения, как максимум – смену деятельности.

Как видно, Индустрия 4.0 не является однозначным проектом. Здесь существуют как широкие возможности, так и значимые проблемы. Переход на новый этап сложен и начальные условия не равны для всех стран. Несмотря на это у данной концепции есть безусловная эвристическая ценность. То, как данная концепция представляется сейчас, позволяет уже сегодня сделать первые шаги по направлению ее реализации в имеющихся условиях.

РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

*Е.И. Ковалева, Ли Лина, Н.П. Шалыгина
г. Белгород, Россия*

Взаимодействие в этой сфере пока отстает от общего уровня российско-китайских торгово-экономических отношений. Китай ставит задачу до 2020 г. инвестировать в Россию 12 млрд. долл. Это мало, если учесть, что в саму китайскую экономику вливается ежегодно иностранных инвестиций до 60 млрд. долл. В 2006 г. на инвестиции из России пришлось лишь 0,1% общего объема привлеченного Китаем иностранного капитала, а китайская доля в объеме привлеченных Россией иностранных инвестиций составила 0,9%. По состоянию на конец 2006 г. в России насчитывалось 730 проектов с участием китайского капитала с суммарным объемом инвестиций 935 млн. долл. Россия вложила в экономику КНР около 600 млн. долл. [3].

Вместе с тем в этой весьма перспективной сфере наметились позитивные сдвиги. Подписано соглашение о взаимной защите инвестиций. Создана межправительственная рабочая группа по инвестиционному сотрудничеству, определившая 29 первоочередных объектов взаимодействия в недвижимости, лесопереработке и химической промышленности с предполагаемым суммарным объемом китайских инвестиций свыше 3 млрд долл. Нет сомнения, что позитивные сдвиги в торгово-экономических отношениях между Россией и Китаем во многом зависят от урегулирования финансовых проблем [1]. Западные страны предлагают Китаю крупные льготные кредиты. Россия до недавнего времени была лишена такого потенциала и предоставляла кредиты в исключительных случаях.

Необходимо отметить, что в 2014 году Китай вышел на третье место в мире по вывозу капитала за рубеж. В настоящей статье предпринята попытка разобраться в роли государства в данной сфере экономики, а так же попытка проанализировать отрасли и страны приложения ПЗИ Китая.

Вывоз капитала в форме прямых зарубежных инвестиций – одна из основных причин столь быстрого роста экономики КНР. Сумев грамотно распорядиться ПИИ из-за рубежа, правительство Китая не только стало развивать различные отрасли экономики, но и сделало так, чтобы ПИИ способствовали накоплению достаточного количества капитала для вложения его в другие страны мира. Китай, как и многие другие страны, предпочитает вкладывать свой капитал в страны с устойчивой экономикой, которые могут гарантировать прибыль. Так же и отрасли для инвестирования Китай выбирает из этих же соображений, поэтому больше инвестиций от КНР получают те отрасли, способные отдать и приумножить вложенный капитал.

Мировой финансовый кризис негативно отразился на экспорте капитала в 2008 и 2009 гг. По данным ЮНКТАД, отток мировых ПИИ сократился с 1,929 трлн. дол. в 2008 г. до 1,101 трлн. дол. в 2009 г., но в г. вырос до 1,320 трлн. дол. Несмотря на мировой финансовый кризис, Китай в 2009 г. занял ведущее место в экспорте капитала, вошел в

двадцатку крупнейших инвесторов мира и явился лидером в вывозе прямых иностранных инвестиций среди стран Юго-Восточной Азии.

Начиная с практически полного отсутствия инвестиционной активности в российском направлении, по накопленным на конец 2009 года инвестициям в России, КНР становится 6-м по значимости инвестором российской экономики. Однако общий объем накопленных в России китайских прямых инвестиций, немного превышающих 10 млрд. долл., определяет относительную долю в российском списке стран-инвесторов на уровне менее 4%. Эти данные, а также динамика роста китайских ПЗИ в России, свидетельствуют о явном отставании российско-китайского инвестиционного сотрудничества.

Для наращивания китайских инвестиций в Россию необходимо «повысить прозрачность экономического законодательства и улучшить инвестиционный климат для китайского капитала». Эта, наиболее распространенная в КНР точка зрения, собственно, и мешает инвесторам из Поднебесной продвинуться в нашей стране за пределы скупки долей в энергопроектах. Китайские бизнесмены, даже обладающие необходимым для этого капиталом, не владеют необходимой информацией о том, в какие именно российские регионы и в какие конкретно российские проекты целесообразно вкладывать средства. В настоящий момент взаимные капиталовложения составляют примерно 5 млрд долл., что ни в коей мере не соответствует стратегическому характеру взаимоотношений между двумя странами. При этом китайский бизнес по-прежнему готов к крупным вложениям в российский внутренний рынок.

Дополнительные усилия будут направлены на организацию межрегионального российско-китайского сотрудничества, которое позволит сориентировать китайских инвесторов на российском рынке. Взаимными усилиями российское и китайское деловое сообщество, с помощью Посольства КНР в РФ и Посольства РФ в КНР, выведут эту работу на новый уровень, невзирая ни на какие кризисы.

В настоящее время главными направлениями инвестиционной деятельности КНР в России по-прежнему являлись разработка полезных ископаемых, лесное хозяйство, энергетика, торговля, бытовая электротехника, связь, строительство и сфера услуг. Примером последнего может служить строительство такого крупного энергетического блока как Тяньваньская АЭС, осуществляемого на основе предоставленного Россией государственного кредита [4, с.43-52].

В целом объем финансирования совместных проектов ведущими банками России и Китая определен соглашениями сторон о предоставлении кредитных линий в сумме 1 млрд. долл.

Финансовые и деловые круги России учитывают, что наиболее привлекателен для зарубежных инвесторов по-прежнему китайский промышленный сектор. 70% инвестиций идут в обрабатывающую промышленность, которая в последние годы сохраняла самые высокие темпы роста – в среднем около 10,3%. Сектором самого высокого сосредоточения иностранных инвестиций было машиностроение в сфере информационных технологий. В общем объеме китайской внешней торговли удельный вес предприятий с иностранными инвестициями превосходит 50%. По мере обострения конкуренции затраты на рабочую силу в Китае будут постепенно возрастать. Акценты китайской обрабатывающей промышленности будут смещаться от простой сборки к производству с более высоким компонентом добавленной стоимости. Будет увеличиваться инновационная составляющая в таких сферах как техническая база, коммерциализация результатов научных исследований, совершенствование товарной структуры, производственных технологий и т.д., при постепенном переходе на рельсы производства по оригинальным разработкам.

Крупнейшими вложениями китайских компаний в российские активы стали: покупка Китайской национальной нефтегазовой корпорацией 20% акций в проекте «Ямал-СПГ» у компании «Новатэк» (оценивается в 810 млн. долл.); покупка Китайской инвестиционной корпорацией 12,5% акций «Уралкалия» (оценивается в 2 млрд. долл.);

вложение Китайской международной инженерно-строительной компанией цветной металлургии (NFC) в совместный проект с корпорацией «Металлы Восточной Сибири» в Республике Бурятия (оценивается в 750 млн. долл.); инвестиции Государственной электросетевой корпорации Китая в совместные проекты с российской ГК «Синтез» (оценивается в 1,1 млрд. долл.); приобретение Китайской инвестиционной корпорацией 5,4% акций Московской биржи (оценивается в 100 млн. долл.); приобретение Строительным банком Китая 2% акций банка ВТБ (оценивается в 100 млн. долл.).

Россия также среди стран, которые представляют интерес для китайских инвесторов, однако пока вливания в российскую недвижимость несравнимы с объемом инвестиций, которые получают Австралия, США и Великобритания.

До прошлого года основными китайскими игроками на иностранных рынках были банки, страховые компании и государственные инвестиционные фонды, которые занимались диверсификацией своих активов. В 2014 г. появилась новая волна инвесторов, среди которых обозначились крупные частные инвесторы, малые и средние предприятия, а также частные девелоперские компании [2, с.12-19].

В исследовании подчеркивается, что в условиях укрепляющихся отношений Китая и Российской Федерации китайские инвестиции в недвижимые активы России в ближайшей перспективе могут увеличиться в разы.

Китайский капитал уже присутствует на российском рынке как в самостоятельном формате, так и в формате совместных российско-китайских фондов, например на платформе РФПИ или инвестиционных структур российских госбанков. В целом мы отмечаем высокий интерес китайских инвесторов к российскому рынку недвижимости, в частности к гостиничному сегменту, а также к действующим крупным девелоперским проектам в торговой и жилой недвижимости.

Российские прямые инвестиции в Китае традиционно характеризуются весьма скромными показателями. Так, в 2013 г., по данным Минкоммерции КНР, они составили 22,08 млн. долл. против 29,92 млн. долл. в 2012 г. (-26,2%). К началу 2014 г. суммарный объем российских прямых инвестиций в Китай достиг 869,79 млн. долл.

Основными направлениями российских инвестиций в Китае являются производственная отрасль, строительство, транспортные перевозки.

Общее количество российских проектов с прямыми инвестициями в Китае достигло порядка 2500, что свидетельствует о довольно высоком уровне инвестиционной активности в Китае российского среднего и малого бизнеса. Низкие показатели суммарных вложений российского капитала в китайскую экономику связаны еще и с тем, что зачастую денежные средства поступают из России в Китай не напрямую, а через аффилированные компании, зарегистрированные в Гонконге (по данным Центробанка России, в I-III кварталах 2013 г. прямые российские инвестиции в Гонконг составили 187 млн. долл.) или других юрисдикциях с льготным налогообложением.

К числу наиболее крупных инвестиционных проектов, реализуемых российскими компаниями в Китае, можно отнести следующие:

- строительство завода по производству пентооксида ванадия в г. Шуаняшань провинции Хэйлунцзян с участием ГК «Петропавловск» (китайский партнер – HeilongjiangJianlongGroupCo., Ltd), производство запущено в 2010 г., российские инвестиции составили порядка 18 млн. долл.;

- строительство завода по производству титановой губки в г. Цзямусы провинции Хэйлунцзян с участием ГК «Петропавловск», заявленная общая сумма инвестиций 350 млн. долл.;

- в 2005, 2008 гг. ГК «Русал» инвестировала 15 млн. долл. в покупку двух заводов по производству катодных блоков для алюминиевых заводов в провинции Шаньси;

- строительство нефтеперерабатывающего завода в г. Тяньцзинь с участием ОАО «НК «Роснефть» и Китайской национальной нефтяной корпорации. Общая сумма инвестиций 5 млрд. долл. (российская часть 49%), закладка завода начата в 2010 г., в

настоящее время заканчивается подготовка ТЭО, начало строительства завода запланировано на середину 2014 г.;

- создание совместного предприятия по разработке, производству и сбыту строительных пластмасс и сплавов «KuibyshevAzotEngineeringPlastics (Shanghai) Company», учредители: ОАО «Куйбышев Азот» и шанхайская торговая компания «Хэ Е», общий объем инвестиций - 18 млн. долл., в том числе российские инвестиции - 8,1 млн. долл.;

- строительство завода по производству материалов для солнечной энергетики (лейкосапфиры, пасты алюминиевые и серебряные) Monocrystal PV Technology (Changzhou) Co., Ltd. в г. Чанчжоу провинции Цзянсу, инвестор – концерн «Энергомера» (Ставропольский край);

- создание совместного предприятия по производству и продаже электропроводов и кабелей «ShanghaiLongxinSpecialCableCompany», учредители: НИИ ядерной физики Новосибирского отделения АН РФ и шанхайская торгово-промышленная компания «Чжунган», общий объем инвестиций - 4,83 млн. долл., в т.ч. российских инвестиции - 1,1 млн. долл.;

- логистическая компания «FescoLinesChinaCompany» со 100% российским капиталом, общий объем инвестиций - 1,56 млн. долл.

В таблице 1 представлена статистическая информация по поводу инвестиционного сотрудничества между Россией и Китаем.

Таблица 1

Прямые инвестиции КНР и России в 2006-2013 гг. (млн. долл.)

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Инвестиции КНР в Россию	470	438	240	410	594	303	660	4080
Инвестиции России в КНР	67	52	60	32	35	31	29,9	22,08

Составлено по материалам: [24].

В целом следует отметить, что основными отраслями российско-китайского двухстороннего инвестиционного сотрудничества являются энергетика (атомная энергетика, транспортировка и переработка российской нефти, экспорт в Китай российской электроэнергии, строительство и реконструкция объектов энергогенерации), освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины, строительство, торговля, промышленное производство.

В рамках Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока, Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики (2009-2018 годы), по данным Минрегионразвития России, на российской территории на стадии практической реализации находятся 22 проекта, 25 проектов – на стадии поиска инвесторов, 4 проекта – на стадии технической и нормативно-правовой документации, 6 проектов остановлены по причине отказа инвесторов от их реализации.

К наиболее успешным проектам программы можно отнести следующие: поставки электроэнергии из Амурской области в Китай (в 2013 г. увеличились на 32,8% до 3,49 млрд. кВт/ч, в частности, за счет ввода в строй межгосударственной ЛЭП 500 кВт «Амурская – Хэйхэ»); освоение Березовского железорудного и Нойон-Тологойского полиметаллического месторождений в Забайкальском крае (накопленные инвестиции КНР в оба проекта – 96,31 млн. долл.); строительство железнодорожного моста через р. Амур на участке Нижнеленинское–Тунцзян (26 февраля 2014 г. состоялась торжественная церемония начала строительства); действует совместный промышленный район «Канци»

в г. Уссурийске; реализуется проект комплексного освоения сельхозугодий в Еврейской АО с участием 22 предприятий из провинции Хэйлунцзян и др.

Таким образом, развитие инвестиционного сотрудничества между Россией и Китаем позволит обоим государствам выйти на новый уровень экономических взаимоотношений, создаст условия для более эффективного социально-экономического развития государств.

Литература:

1. Марков, С., Соседи. Китай становится важнейшим стратегическим партнёром России [Электронный ресурс] / С. Марков. – Код доступа : <http://file-rf.ru/analitics/853>.
2. Рогачев, И. Россия – Китай: перспективы сотрудничества [Текст] / И. Рогачев // МЭ и МО. - 2010. – № 12. – С. 12-19.
3. Титаренко, М.Л. Россия: безопасность через сотрудничество. Восточно-азиатский вектор [Текст] / М.Л. Титаренко. – М., 2013. – 301 с.
4. Чжан, Гою. Стратегические факторы экономического роста Китая [Текст] / Гою Чжан // Проблемы дальнего Востока. – 2015. – № 1. – С.43-52.

ВИДЫ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ: ОБЗОР ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ

***Ю.А. Хорошевская, Н.В. Кравченко
г. Белгород, Россия***

Транспортные услуги играют большую роль в обеспечении эффективности и конкурентоспособности национальной экономики. Транспорт является необходимым условием производства материальных благ. Это важная составляющая производственной и социальной инфраструктуры.

В условиях глобализации все больше усиливаются международные транспортные связи, так как при их осуществлении транспорт обеспечивает перемещение предмета транспортной операции между двумя и более странами. Международные грузовые перевозки составляют 65-90% общего грузооборота индустриальных стран.

Мировая транспортная система полностью сформировалась в 20 веке. В нее вошли вся существующая инфраструктура путей сообщения, транспортные средства, транспортные предприятия и управление транспортом.

Принято выделять водный, наземный, воздушный и трубопроводный виды транспорта.

Наиболее универсальным видом транспорта считают водный, который в свою очередь подразделяется на морской и речной. Транспортировка грузов морскими судами выгодна в случаях, когда иностранные партнеры расположены друг от друга на дальних расстояниях или находятся на территории одного государства в местах, оборудованных морскими портами. Себестоимость морских перевозок грузов ниже по сравнению с другими видами транспорта, особенно при перевозках на дальние расстояния.

Речные перевозки часто используются в условиях, когда порты находятся на территории одного государства. Однако речной транспорт обладает существенными недостатками, к которым можно отнести низкую скорость движения и сезонность навигации [1].

Железнодорожный транспорт является наиболее развитым видом транспорта. Он наиболее приспособлен к массовым перевозкам, однако скорость доставки груза невелика. В настоящее время увеличение скорости движения поездов является одним из приоритетных направлений совершенствования железнодорожного транспорта, но в то же время и одним из самым дорогостоящих, так как на модернизацию железных дорог

требуется большие объемы инвестиций, а транспортная сфера в настоящее время испытывает нехватку денежных средств.

Перевозки железнодорожным транспортом между двумя и более государствами осуществляются только после подписания министерствами государств международного соглашения. В разных государствах величина тарифов на перевозку железнодорожным транспортом может сильно отличаться. Уровень цен в этом случае регулируется национальным законодательством.

Общепринятыми преимуществами железнодорожных дорог перед другими видами транспорта являются: экономичность, ресурсосберегаемость, экологическая предпочтительность, безопасность движения [2].

В настоящее время грузооборот железных дорог немного сократился в пользу другого вида наземного транспорта – автомобильного. Автомобильные перевозки обладают наибольшей эксплуатационной эластичностью, так как существует возможность доставить товар непосредственно до пункта назначения.

Тарифы на автомобильные перевозки аналогично железнодорожным тарифам регулируются национальным органом и отличаются разнообразием в каждой стране. Автомобильные тарифы устанавливаются в расчете за перевозку 1 т груза в зависимости от расстояния и предусматривают определенные надбавки, скидки, штрафы с установленной суммы.

Третьим по порядку, но не по значимости видом транспорта является воздушный транспорт. Он имеет самые высокие скорость движения и стоимость доставки. Среди недостатков воздушного транспорта следует выделить сильную зависимость от погодных условий, высокую стоимость полета. Полеты авиатранспорта осуществляются как внутри страны, так и за пределами государства.

Международной перевозкой называется всякая перевозка, осуществляемая на воздушных судах, при которой место отправления и место назначения независимо от того, имелась ли перегрузка или перерыв в перевозке, расположены на территории двух государств или же на территории одного государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства [2].

По данным Международной организации гражданской авиации, на долю международного воздушного транспорта приходится более 54% от общего объема всех регулярных авиационных перевозок в мире.

Четвертый вид транспорта, трубопроводный - один из наиболее динамично развивающихся видов транспорта. Главным его отличием от других видов транспорта является тот факт, что в процессе транспортировки товара перемещается сам товар, а не транспортное средство.

Достоинство трубопроводного транспорта - возможность прокладки его магистралей в условиях разного рельефа местности, через большие водные пространства, в том числе моря, в условиях вечной мерзлоты. Этот вид транспорта может функционировать в любых климатических и погодных условиях, потери при транспортировке минимальны.

Однако создание газо- и нефтепроводов приводит к определенным экологическим проблемам (разрыв труб и выброс нефти и газа, нарушение естественного покрова при прокладке труб, в северных районах при наземных трассах трубопроводов - помехи для миграции животных). Важной также является проблема дороговизны строительства и ремонта.

Выбирая средство доставки транспорта, отправитель учитывает до шести факторов. Оценка потребностей клиентов хорошо отражена в результатах опроса крупных отправителей, проведенного Ф. Котлером. В таблице 1 представлена краткая сравнительная характеристика различных видов транспорта.

Оценка видов товаров по критериям крупных отправителей

Вид транспорта	Скорость доставки	Надежность доставки	Доступность	Стоимость
Железнодорожный	3	3	2	3
Водный	4	4	4	1
Автомобильный	2	2	1	4
Трубопроводный	5	1	5	2
Воздушный	1	5	3	5

Источник: [4].

Соответственно, при выборе вида транспорта необходимо руководствоваться совокупностью факторов. Так, если отправителя интересует скорость, то основным выбором оказывается между воздушным и автомобильным транспортом. Если целью является минимизация издержек, то фирма-отправитель будет рассматривать водный и трубопроводный виды транспорта.

Любой вид транспорта призван осуществлять перемещение грузов и пассажиров на различные расстояния, тем самым поддерживать коммуникационные связи между субъектами экономической деятельности. В связи с развитием транспортных услуг и международной кооперации, интеграцией производства появилась необходимость в оптимизации затрат на перевозку грузов, управлении грузоперевозками, а также уменьшении издержек обращения и эффективном использовании транспортных средств. В частности, для решения вышеназванных задач была сформирована такая экономическая наука как транспортная логистика.

Транспортная логистика, в процессе формирования отдельных транспортных моделей, учитывает суверенное право отдельного государства, нормы международного торгового права, гражданское и таможенное право стран, участников торговых отношений [3].

Транспортный бизнес отличается от других форм предпринимательской деятельности высоким уровнем финансирования, особенно на начальном этапе, когда необходимо закупить парк транспортных средств, и в тоже время низкой капиталоотдачей. Данный вид предпринимательской деятельности относят к наиболее рискованным с точки зрения получения прибыли, так существует большая вероятность банкротства на раннем этапе.

Опыт иностранных государств показывает, что наиболее успешные транспортные фирмы применяют концепцию интегрированной логистики, то есть объединяют деятельность руководящего состава, сотрудников компании и коммерческих партнеров в целостную логистическую цепь, включающую процессы закупки, производства, распределения, сбыта, а также сервисное обслуживание.

Приоритетным направлением развития многих государств является наращивание экспорта транспортных услуг. В частности, дальнейшая интеграция России в международные процессы транспортного сотрудничества в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) будет идти по развитию евроазиатских транспортных связей.

Таким образом, учитывая высокую степень влияния на эффективность транспортного обеспечения транзитных перевозок, факторов сбалансированности, унификация национальных товаропроизводящих сетей международного значения и развитие участков международных транспортных коридоров, проходящих по территории России, должны являться приоритетным направлением действий в области транспорта.

Литература:

1. Винников В.В. Экономика и эксплуатация морского транспорта [Текст]: учебное пособие для вузов водного транспорта/ В.В.Винников.– СПб.: Феникс, 2011. – 416 с.

2. Гудин Ю.Г. Международные транспортные операции [Текст]: учеб. пособие/Ю.Г.Гудин.- Владивосток.: ВГУЭС, 2011. – 33 с.
3. Астапенко И. Г. Проблемы внешнеторговых перевозок в России и пути их решения [Текст] / И. Г. Астапенко // Логист.- 2010.- №2. – С. 56-59
4. Уотерс Д. Логистика. Управление цепями поставок [Текст]: учеб. пособие/ Д. Уотерс.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. -503 с.

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА

*П.Ю. Кривошеев
г. Белгород, Россия*

Развитие лизинга в России весьма актуально и обуславливается тем, что производственные фонды многих отраслей значительно изношены. На сегодняшнем этапе развития лизинга в России российские предприятия могут выступать лишь как импортеры лизинговых услуг.

Лизинговые услуги в России, как правило, ограничиваются лизингом движимого имущества в силу большой стоимости, сложности осуществления и длительных сроков договоров по лизингу недвижимости.

Исследования показывают, что российский рынок лизинга в целом недостаточно развит, слабо востребован. До 2011 г. рынок лизинга в России демонстрировал практически беспрецедентный для многих стран рост, а анализ деятельности российских лизинговых компаний в 2011 году показал, что рынок лизинга вышел на новый этап развития. Он стал более зрелым и профессиональным, более универсальным и доступным, а развитие компаний продуманным и взвешенным.

Для крупных иностранных лизингодателей Россия стала один из самых привлекательных рынков для инвестиций.

Сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей не хватает хорошо подготовленных профессионалов, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям).

Привлекательность российского лизингового рынка в глазах иностранных инвесторов в 2011 году обеспечивали: благоприятное и в целом качественное законодательство о лизинге; низкий уровень неплатежей лизингополучателей (в среднем не более 1%); отсутствие регулятивной нагрузки на лизинговый бизнес.

Однако спад в экономике России привел к заморозке проектов по обновлению основных фондов. С конца 2012 года для рынка лизинга характерно замедление темпов роста, снижение уровня спроса на рынке лизинговых услуг.

Дополнительный удар на лизинговый рынок нанесли повышение ключевой ставки Банком России в конце 2014 г. и снижение платежеспособности клиентов.

Впервые за пять лет новый бизнес (стоимость имущества) на рынке лизинга сократился и достиг минимального объема с 2011 года.

По итогам 2014 года сумма новых договоров лизинга сократилась на 23% и составила 1 трлн. рублей, а объем нового бизнеса снизился на 13% и составил 680 млрд. рублей.

За январь-сентябрь 2015 г. объем нового лизингового бизнеса сократился примерно на четверть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 385 млрд. руб.

Динамика развития основных индикаторов российского рынка лизинга представлена в таблице 1.

Индикаторы развития российского рынка лизинга

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	9 мес. 2015г.	Откл. 2012 от 2011 (+/-), %	Откл. 2013 от 2012 (+/-), %	Откл. 2014 от 2013 (+/-), %
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд. руб.	741	770	783	680	385	103,9	101,7	86,8
Сумма новых договоров лизинга, млрд. руб.	1 300	1320	1300	1000	590	101,5	98,5	76,9
Объем полученных лизинговых платежей, млрд. руб.	540	560	650	690	465	103,7	116,1	106,2
Объем профинансированных средств, млрд. руб.	737	640	780	660	400	86,8	121,9	84,6
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд. руб.	1 860	2530	2900	3200	2950	136,0	114,6	110,3
Номинальный ВВП России, млрд. рублей	55798,7	62356,9	66689,1	70975,6	...	111,8	106,9	106,4
Доля лизинга в ВВП, %	1,3	2,1	1,9	1	-	161,5	90,5	52,6
Индекс «розничности»*	23,0	28%	35%	44%	45%	-	-	-

Источник: рассчитано по материалам RAEX (Эксперт РА), по результатам анкетирования ЛК

* Индекс «розничности» рынка лизинга рассчитывается RAEX (Эксперт РА) как суммарная доля «розничных» сегментов в объеме нового бизнеса. К «розничным» сегментам мы относим: легковой и грузовой автотранспорт, строительную и сельскохозяйственную технику.

После фазы стагнации 2012–2013 годов объем нового бизнеса (стоимости имущества) продемонстрировал падение на 13,2% в 2014 г. За 2014 год объем профинансированных средств показал отрицательные темпы прироста (-15,4%). Лизинговый портфель на 1 января 2015 года составил 3,2 трлн. рублей, темп прироста – 10,3% – наименьший за последние пять лет (табл. 1).

Изменения, характеризующие динамику российского рынка лизинга, можно отследить на основе анализа динамики среднего размера лизинговой сделки (рис. 1)

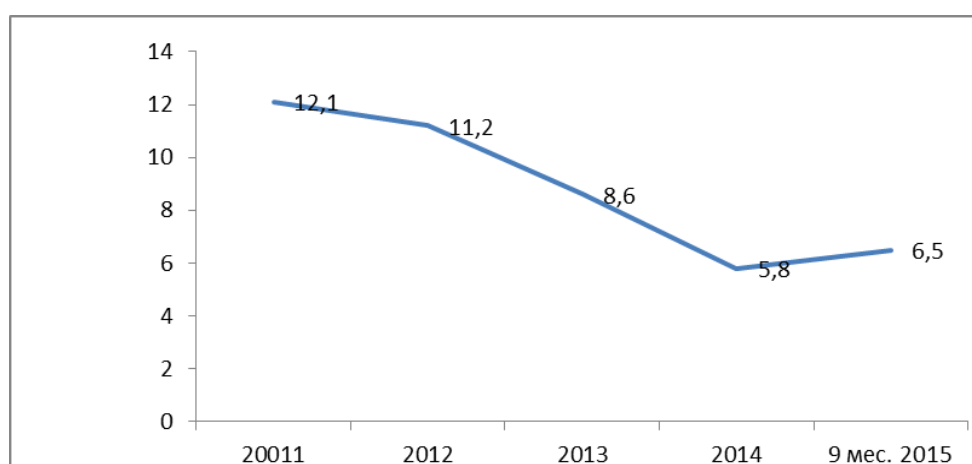


Рис. 1. Средней размер лизинговой сделки, млн. руб.

Источник: составлено по материалам «Эксперт РА» (RAEX), по результатам анкетирования ЛК

Как видно из рисунка 2 в 2015 году средний размер лизинговой сделки начал расти после трехлетнего спада.

Для России характерно малое число реально работающих на рынке лизинговых фирм из всех зарегистрированных и малая капитализация большинства из них.

В 2014 г. лидером рынка, как и годом ранее, стал «ВЭБ-лизинг», второе и третье место занимают ВТБ Лизинг и «Сбербанк Лизинг» соответственно.

В совокупности доля тройки лидеров составила около 37% всего объема нового бизнеса (за 2013 год – 35%).

За январь-сентябрь 2015 г. среди ТОП-20 лизинговых компаний по количеству заключенных сделок положительные темпы прироста продемонстрировали только четыре лизингодателя (табл. 2).

Таблица 2

Количество заключенных договоров крупнейших участников
российского лизингового рынка

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2014, <i>штук</i>	Количество новых заключенных договоров за 9 мес. 2015, <i>штук</i>	Откл. (+/-), %
1	"ВЭБ-лизинг"	23 272	16 359	-29,7%
2	ВТБ Лизинг	14 722	15 458	5,0%
3	Европлан	21 897	11 600	-47,0%
4	Балтийский лизинг (ГК)	5 864	5 838	-0,4%
5	CARCADE Лизинг	9 648	5 624	-41,7%
6	"РЕСО-Лизинг"	5 728	4 362	-23,8%
7	"Фольксваген Груп Финанц"	2 325	2 839	22,1%
8	"Сименс Финанс"	2 701	2 587	-4,2%
9	"Элемент Лизинг"	4 539	2 223	-51,0%
10	"Мэйджор Лизинг"	1 835	1 765	-3,8%
11	СТОУН-XXI (ГК)	2 145	1 719	-19,9%
12	"СБЕРБАНК ЛИЗИНГ" (ГК)	1 969	1 660	-15,7%
13	«ЮниКредит Лизинг» и «Локат Лизинг Руссия»	1 773	1 270	-28,4%
14	Ураллизинг	1 126	1 024	-9,1%
15	"КОНТРОЛ лизинг"	1 336	736	-44,9%
16	Система Лизинг 24	957	688	-28,1%
17	"СОЛЛЕРС-ФИНАНС"	869	655	-24,6%
18	"Лизинг-Трейд"	614	615	0,2%
19	"ЧелИндЛизинг" (ГК)	397	495	24,7%
20	"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" (ГК)	456	472	3,5%
	Всего по рынку	Не менее 120 тысяч	Не менее 90 тысяч	-25%

Источник: составлено по материалам РАЕХ (Эксперт РА), по данным анкетирования ЛК

Сокращение объема новых договоров лизинга, подорожавшее фондирование и потери от проблемных сделок сказались на финансовом результате лизингодателей за последние два года.

Как видно из таблицы 2 у многих компаний прирост составил не более 5%, а у остальных можно отметить существенный спад. Наблюдается сокращение сделок и у прошлогодних лидеров – «ВЭБ Лизинга» и Европлана – составило 29,7% и 47,0% соответственно.

2014 год ознаменовался значительным падением прежних лидеров среди сегментов по сумме новых договоров лизинга – ж/д и авиатехники.

Сокращение объема сделок с железнодорожной техникой за прошедший год составило 40,2%, а с авиатранспортом – 44,3%.

Таблица 3

Отраслевая структура совокупного лизингового портфеля

	на 01.01.13	на 01.01.14	на 01.01.15	Абс. откл. 01.01.14 от 01.01.13 (+/-) , %	Абс. откл. 01.01.15 от 01.01.14 (+/-) , %
Железнодорожная техника	50	46,6	42,2	-3,4	-4,4
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	12,4	14,9	21,7	2,5	6,8
Грузовой автотранспорт	6,9	8,3	8,0	1,4	-0,3
Легковые автомобили	3,5	4,5	5,6	1	1,1
Строительная и дорожно- строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	6,2	6,4	4,6	0,2	-1,8
Сельскохозяйственная техника и скот	1,9	0,7	2,9	-1,2	2,2
Оборудование для нефт. и газодобычи и переработки	2,5	2,6	2,4	0,1	-0,2
Суда (морские и речные)	2,5	1,8	2,4	-0,7	0,6
Недвижимость (здания и сооружения)	2,5	1,8	2,0	-0,7	0,2
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	1,9	1,7	1,9	-0,2	0,2
Прочее	9,6	10,7	6,3	1,1	-4,4

Источник: рассчитано по материалам «Эксперт РА» (RAEX), по результатам анкетирования ЛК

Как и прежде, существенным стимулом для развития лизинговой деятельности остается положение об отнесении лизинговых платежей на себестоимость продукции, что позволяет снизить налогооблагаемую базу.

Структура лизингового рынка по предметам лизинга представлена в таблице 4.

Таблица 4

Структура лизингового рынка по предметам лизинга

	2012		2013		2014	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
Всего основных фондов	777 972 199	100	892 959 345	100	1 028 180 628	100
здания (кроме жилых) и сооружения	12 684 784	1,6	10 325 972	1,2	26 888 955	2,6
компьютеры и компьютерные сети	916 081	0,1	1 538 434	0,2	7 288 381	0,7
машины и оборудование	262 370 100	33,7	253 133 002	28,3	254 512 432	24,8
транспортные средства	499 794 122	64,2	627 805 930	70,3	739 401 794	71,9
прочее оборудование	2 207 112	0,3	156 007	0,0	89 066	0,0

Источник: рассчитано по материалам «Эксперт РА»

Основными же предметами лизинга на протяжении последних несколько лет являются транспортные средства и машины и оборудование. Как видно из табл. 4 их удельный вес практически не изменяется.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА) на 2015 год, объем нового бизнеса составит около 510 млрд руб. (-25%). Данный прогноз предполагает, что ж/д

сегмент сократится на 50% по отношению к 2014 году. В авиасегменте за счет господдержки в виде субсидирования лизинга российских самолетов и перезаключению договоров на самолеты «Трансаэро» прирост составит около 20% (без господдержки сжатие сегмента составило бы около 20%).

Негативные тенденции продолжатся в крупнейшем сегменте – автолизинге, в результате его сокращение составит около 20%. Сжатие прочих сегментов рынка составит около 30%.

Запуск госпрограммы по льготному автолизингу, а также значительное снижение ключевой ставки Банком России в марте и мае 2015 года оказали значительную поддержку сделкам с малым и средним бизнесом.

Динамика доли малого и среднего бизнеса в структуре нового бизнеса представлена на рисунке 2.

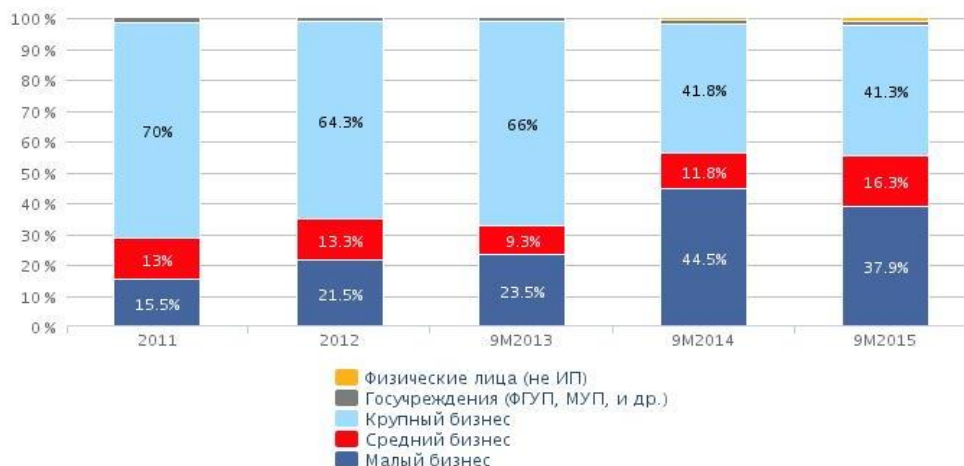


Рис. 2. Доля малого и среднего бизнеса в структуре нового бизнеса

Источник: составлено по материалам «Эксперт РА» (RAEX), по результатам анкетирования ЛК

Таким образом, экономический спад в России и девальвация рубля привели к снижению спроса со стороны компаний на лизинговые услуги. В свою очередь, лизинговые компании сворачивают активность на рынке из-за роста кредитных ставок. В результате, объем нового бизнеса всего лизингового рынка упал почти на четверть, а розничного сегмента – на 29%. Динамика рынка лизинга в 2016 году во многом будет зависеть от масштабов антикризисных госпрограмм и их реализации в отношении лизинговых услуг.

Литература:

1. Федотова А.А. Перспектива развития лизинговых услуг в России / А.А. Федотова // Молодой ученый. – 2013. – №9. – С. 251-253.
2. «Эксперт РА» ждет спада на рынке лизинга в 2015 году даже по оптимистичному сценарию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.advis.ru/php/print_news.php?id=34F9DC20-EACC-1C41-B5B9-1FEAF329AB51.
3. «Развитие лизинга в России» [Электронный ресурс] //ЛизингИнфо.com: электронное периодическое научное издание. – Режим доступа: <http://lizinginfo.com/razvitielizingav-rossii/>.
4. Христофорова А.Н. Оперативный лизинг как инструмент развития малых и средних предприятий / А.Н. Христофорова // Экономический вестник Ярославского университет. – 2013. – №30. – С. 51-57.

СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*К.В. Медведская, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

Общеизвестно, что с начала Крымского кризиса позиция западного сообщества («Большой Семерки», государств-членов НАТО, Евросоюза, Совета Европы) состояла в осуждении российского вмешательства во внутренние дела Украины («российской агрессии») и поддержке территориальной целостности и суверенитета Украины.

России были предъявлены следующие требования: соблюдать нормы международного права и существующие международные обязательства, в том числе в рамках Будапештского меморандума, прекратить вмешательство во внутренние дела Украины и перейти к решению всех спорных вопросов с Украиной через политический диалог - в частности, в рамках так называемой контактной группы по Украине.

Российское руководство, со своей стороны, отказывалось признавать легитимность фактических новых властей Украины, которые, по его мнению, пришли к управлению страной путем неконституционного вооруженного переворота и не обладают общенациональным мандатом, а поэтому Россия не считает их равноправным участником внешнеполитического диалога.

Отказ России принять требования западного сообщества привел к резкому охлаждению отношений с НАТО, Евросоюзом, Советом Европы и государствами-членами этих организаций, а в дальнейшем – к введению против России политических и экономических санкций [1].

Сложившаяся ситуация в Российской Федерации в условиях мирового политического кризиса является актуальной проблемой, затрагивающей политическую, социальную, финансово-экономическую и внешнеполитическую сферы развития государства.

Актуальность данной темы статьи определяет ее основную цель – изучение влияния мирового политического кризиса на состояние экономики Российской Федерации.

Все началось с традиционных для такой ситуации санкционных списков не въездных граждан, куда входили политики и главы крупных компаний, граждане России и Украины. Решение об их введении было принято 6 марта 2014 года в США и 17 марта 2014 года в ЕС. Списки вводились в два этапа с последующим расширением и заморозкой активов фигурантов «черного списка» (так называемые первый и второй пакеты политических и экономических санкций). После этого (29 апреля 2014 года) последовал скандал с платежными системами Visa и MasterCard, который в действительности коснулся широких масс общественности и оживил разговоры о создании национальной платежной системы в РФ.

Поворотной точкой в развитии ситуации можно считать введение Евросоюзом вслед за Вашингтоном секторальных ограничений (третий пакет политических и экономических санкций, 30 июля 2014 года). Именно третий пакет политических и экономических санкций можно считать первым действительно наступательным шагом, всерьез затрагивающим всю экономику России.

5 сентября 2014 года Комитет постоянных представителей ЕС согласовал четвертый пакет политических и экономических санкций, но тут же поочередно после подписания Минского протокола и объявления перемирия президент США Барак Обама и председатель Европейского совета Херман Ван Ромпей заявили о готовности отменить политические и экономические санкции в связи со стабилизацией ситуации на Украине. Однако, несмотря на относительную стабильность ситуации на Украине, 12 сентября 2014 года четвертый пакет политических и экономических санкций вступил в силу.

Структура и содержание политических и экономических санкций охватывают следующие направления:

- Финансовая сфера. Пять крупных банковских организаций (в их числе ГК Внешэкономбанк, ПАО ВТБ, АО Газпромбанк, ПАО Сбербанк, АО Россельхозбанк) фактически были лишены возможности заимствования – размещения долговых бумаг (со сроком обращения более 30 дней) на европейском рынке.

- Нефтегазовая сфера. Санкции затрагивают интересы крупных компаний (в их числе ОАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпромнефть», ОАО «АК «Транснефть», ОАО «НОВАТЭК»). В их отношении вводятся финансовые ограничения, а также прямой запрет на поставку этим компаниям оборудования для нефтедобычи на глубоководном шельфе и в Арктике, а также для разработки сланцевых месторождений.

- Оборонно-промышленный комплекс. Запрет на вывоз продукции двойного назначения, ограничения в сотрудничестве, финансовые санкции в отношении таких компаний, как АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», АО «Концерн «Калашников», ОАО «НПО «Ижмаш», АО «НПО «Базальт», ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод».

- Санкционный список физических лиц (всего 119 человек). Лицам в списке запрещен въезд на территорию ЕС, а также «замораживаются» все их активы на территории ЕС [2].

Цифры по оценке ущерба, приводимые различными международными экспертами, в какой-то мере схожи, но все они значительно занижены и приблизительны. Так, по мнению главы российского МИДа С. Лаврова, премьер-министра России Д. Медведева, а также по прогнозам Еврокомиссии ущерб Еврозоны составит 40 млрд. евро (0,3 % ВВП ЕС) в 2014 г., а в 2015 г. – в 50 млрд. евро (0,4 % ВВП ЕС) [3].

Издание EU Observer оценило предполагаемые потери России от европейских санкций в 2014 г. в 23 млрд. евро, или 1,5 % ВВП, в и 75 млрд. евро, или 4,4 % ВВП в 2015 г. Журнал The Economist дал наиболее радикальные прогнозы о потерях России в размере 1 трлн. долл. США (по расчетам издания, ущерб российским компаниям достигнет 744 млрд. евро) [3].

Минфин России оценивает ущерб непосредственно от политических и экономических санкций в размере 40 млрд. долл. США – это недополучение притока западного капитала, и 90–100 млрд. долл. США в год от снижения объемов экспорта из-за падения цен на нефть на 30 %. Наибольший удар по российской экономике наносят европейские политические и экономические санкции из-за сильной связи с европейской банковской системой, существовавшего высокого торгового оборота, сотрудничества в сфере покупки технологий, представительства европейских компаний на российском рынке. Запрет на поставку оборудования может привести к снижению добычи нефти на 5–10 %, т. е. сокращению доходов на эту же сумму [4].

В действительности для российской экономики эта сумма должна стать больше, поскольку в результате введения политических и экономических санкций и неэффективной политики российских органов власти и институтов в стране произошли следующие события, приведшие к экономическим потерям:

- рост оттока капитала до 130 млрд. долл. США, из них на период после введения санкций пришлось около 96 млрд. долл. США;
- девальвация национальной валюты в некоторые периоды до двух раз;
- закрытие рынка внешних кредитов при сжатии российского кредитного рынка;
- сокращение нефтегазовых доходов в долларовом выражении;
- закрытие иностранных компаний, вывод иностранных активов;
- рост инфляции свыше 10 %;
- сокращение доходов населения;
- банковский кризис, спровоцированный ужесточением денежно-кредитной политики ЦБ и массовым оттоком вкладов физических лиц из-за девальвации и др. [3].

Анализ действующих политических и экономических санкций демонстрирует абсолютную их направленность на ограничение присутствия государственных компаний РФ по всем сегментам мирового рынка (в первую очередь это касается рынков европейских). Важно понимать, что в недавнем времени внешнеторговый оборот нашей страны был на 50 % направлен именно на европейский рынок [3].

По словам заместителя министра экономического развития А. Лихачева, внешнеторговый оборот России в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшился на 5,7 %, составив 793,968 млрд. долл. США [5]. Двухзначные темпы падения показателей были зафиксированы в торговле России с поддержавшими антироссийские политические и экономические санкции странами Европы – Великобританией (-19,6 %), Францией (-16,7 %), Польшей (-15,8 %) и Финляндией (-14,4 %) [2].

Товарооборот с другими странами ЕС снижался медленнее. Например, объемы торговли с Италией сократились на 8,8 %, с Германией – на 6,7 %, а с Нидерландами – всего на 2,7 %. Благодаря этому Голландия сохранила второе место в списке крупнейших торговых партнеров России. На долю этой страны приходится 73,9 млрд. долл. США, или около 9,3 % от общего объема внешней торговли России [5].

Экспорт из России, по предварительным оценкам, в 2014 г. в сравнении с 2013 г. снизился на 3,8 % (до 507,2 млрд. долл. США), импорт сократился на 8,9 % (до 286,8 млрд. долл. США). Крупнейшим покупателем российских товаров стали Нидерланды (68,7 млрд. долл. США –2 % от результата 2013 г.). Кроме того, в тройку лидеров по этому показателю вошли Китай (37,5 млрд. долл. США, +5,4 %) и Германия (37,1 млрд. долл. США, +0,2 %). Максимальный объем импортируемых Россией товаров пришелся на Китай (50,6 млрд. долл. США, -4,9% от результата 2013 г.). Импорт из Германии снизился на 13,4 % (до 32,8 млрд. долл. США), из США – увеличился на 11,5 % (до 18,4 млрд. долл. США) [5].

На фоне ухудшения экономической ситуации условия на рынке труда остаются достаточно жесткими. Безработица сохраняется на уровне 5,1–5,2 % против среднего уровня 5,5 % в 2013 г.

Согласно исследованиям социологов, 80 % населения России уже почувствовали снижение уровня жизни, а причину этого явления видят в падении цен на нефть, политических и экономических санкциях и расходах на Крым. Помимо этого, следует отметить зависимость России от экспорта сырья и техническую отсталость оборудования большинства предприятий страны [6].

Проведенный анализ влияния политических и экономических санкций на экономику Российской Федерации, позволяет отметить, что они носят негативный характер и направлены на ограничение присутствия российских компаний в различных сегментах европейского рынка, на долю которого приходится половина внешнеторгового оборота России. Опираясь, на политические и информационные механизмы, западные компании, прежде всего американские, с помощью политических и экономических санкций в отношении России получили возможность увеличить свою долю в желаемых сегментах рынка Европы. Гражданская война в Украине выступает удобным поводом для действий подобного рода.

Литература:

1. Чалык, Е. А. Анализ влияния санкций на внутренний рынок России [Текст] / Е. А. Чалык, С. А. Морозова. // Science time. - 2014. - № 12 – С. 594-596.
2. «Новые санкции против России вступили в силу в пятницу» [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.interfax.ru (дата обращения 11.09.14).
3. Старинская, Г. Россия оставила рекорд в прошлом [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Ведомости». – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/01/12/rossiya-ostavila-rekord-v-proshlom>.
4. Официальный сайт Министерства финансов России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 15.02.2015).

5. Санкции замедленного действия, или Россия в нефтяной ловушке [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://slon.ru/economics/sanktsii_zamedlennogo_deystviya_ili_rossiya_v_neftyanoj_lovushke-1194826.xhtml.

6. Вагина, В.О. Экономическое развитие России в условиях санкций [Электронный ресурс] // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – Режим доступа: www.scienceforum.ru/2015/1356/15042 (дата обращения: 28.07.2015).

РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: «СИЛА СИБИРИ»

*С.К. Мстоян
Науч. рук. Д.С. Лебедев
г. Ярославль, Россия*

Мировой рынок энергоресурсов представляет огромный интерес для большинства стран мира, так к началу 21 века не осталось практически ни одной страны, не вовлеченной в мировую торговлю ими. От состояния мирового рынка нефти и газа, динамики и уровня цен на них в решающей степени зависят и мировые цены на многие другие сырьевые товары международной торговли.

Начиная с конца 1990-х гг. энергетический фактор принимает важное значение для Российской Федерации и мировой политики в целом. Энергетическая отрасль является приоритетным направлением российской экономики, а обладание большим количеством энергоресурсов позволяет России занимать важное место в мировом сообществе.

За последние годы российско-китайские отношения вступили в новую фазу – ускоренного развития. Они касаются таких отраслей как торговля, инвестиционное сотрудничество, сельское хозяйство, обрабатывающее производство, строительство инфраструктуры, сегменты услуг, в том числе информационные, транспорт, образование, финансы и многие другие [1].

Из всех возможных направлений сотрудничества между Россией и Китаем, сотрудничество в отраслях топливно-энергетического комплекса представляется чрезвычайно перспективным. Российская Федерация выражает заинтересованность в развитии энергетических отношений с Китаем. Прежде всего, идет переориентация потоков нефти и газа с европейских рынков на емкие и динамично развивающиеся азиатско-тихоокеанские рынки, в особенности на китайский рынок. Это обусловлено территориальной близостью РФ и КНР, а также снижением зависимости России от поставок нефтяных ресурсов в европейские страны. Имея удобное географическое расположение, Россия, как одна из крупнейших стран-экспортеров природных ресурсов, может занять место стратегического партнера Китая в решении проблем энергетической безопасности. Развитие активного сотрудничества между Россией и Китаем на основе взаимной выгоды может сыграть существенную роль в социально-экономическом развитии Восточной Сибири и Дальнего Востока. Развитие энергетической транспортной инфраструктуры, будет способствовать не только выходу России на энергетический рынок Северо-Восточной Азии, но и даст значительный импульс экономическому и энергетическому развитию приграничных регионов двух стран [4].

В результате проводимых экономических реформ Китаю удалось добиться высоких темпов роста экономики. Несмотря на то, что Китай обладает богатыми и разнообразными энергетическими ресурсами, он занимает первое место в мире по численности населения. Поэтому уровень потребления энергии на душу населения ниже средних мировых

показателей. Быстрые экономические преобразования уже значительно увеличили потребность национального рынка Китая в энергоносителях и привели к тому, что потребление энергоресурсов в стране превысило объемы внутреннего предложения. Высокая динамика потребления вынуждает китайское руководство активизировать действия по стабильному обеспечению страны энергоносителями и сохранению ее энергетической безопасности [2].

Самым громким проектом XXI в. по своему геополитическому значению является энергетический проект России и Китая «Сила Сибири», который выведет газ с месторождений Иркутской области и Якутии к Тихому океану.

«Новая газовая магистраль позволит существенно укрепить экономическое сотрудничество с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона, и прежде всего с нашим ключевым партнером – Китаем», – объявил Владимир Путин на церемонии соединения первого звена трубы, которая станет основным экспортным каналом российского газа в Китай.

Свое развитие проект получил в 2012 году, когда президент России В.В. Путин поручил «Газпрому» проработать проект газопровода от Чайнинского месторождения до Владивостока. В мае 2014 г. компания «Газпром» и китайская корпорация CNPC подписали договор о поставках российского газа в Китай сроком на 30 лет. Ориентировочная стоимость строительства магистрального газопровода «Сила Сибири» составит 770 млрд. рублей. Мощность газопровода – 61 млрд. кубометров в год. Ежегодные поставки газа в Китай в объеме 38 млрд. кубометров на протяжении 30 лет оцениваются в 400 млрд. долларов.

Первые поставки газа в Китай по новому маршруту начнутся в конце 2017 года, когда будет введена в эксплуатацию первая часть ГТС «Сила Сибири» – магистрального газопровода «Якутия – Хабаровск – Владивосток». Объем инвестиций составит около 70 млрд. долларов. Стороны договорились и о льготах: Китай отменит таможенные пошлины на российский газ, Россия обнулит НДС для месторождений, откуда он пойдет в КНР. Пока это – Восточная Сибирь [7].

Одним из механизмов реализации проекта «Сила Сибири» является консорциум с участием «Газпрома», независимых производителей газа и государства. При этом государство, исполняя функцию контроля над проектом, создает внутри него конкурентную среду и обеспечивает всех участников консорциума доступ к газопроводу. Такой вариант позволяет разделить затраты инвестирования, обеспечивает оптимизацию рисков и издержек, ускоряет темпы газификации регионов и начало экспорта в Китай, ввиду технической сложности проекта.

В ноябре 2014 года главы России и Китая подписали меморандум в сфере поставок газа по «западному» маршруту. Глава Газпрома Алексей Миллер, комментируя подписание меморандума по «западному» маршруту, отметил, что в подписанных Россией и Китаем документах определяется, что это направление становится приоритетным проектом газового сотрудничества. По его словам, в документах определены основные условия поставок газа в Китай в объеме 30 млрд. кубометров. Срок контракта определен в 30 лет. Кроме того, определены дальнейшие шаги. «С учетом наращивания поставок по «западному» маршруту в среднесрочной перспективе объемы поставок в Китай могут превысить текущие объемы экспорта в Европу», – отметил Миллер [5].

В ближайшие десятилетия в Восточной Сибири планируется освоение огромных запасов природного газа с целью организации масштабного экспорта на рынки АТР и ускорения развития регионов Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия). Уникальные свойства восточносибирских углеводородов обуславливают необходимость комплексного освоения месторождений, развития магистрального трубопроводного транспорта, энергетической и социальной инфраструктуры, создания высокотехнологичных производств по переработке углеводородного сырья и гелия, развития нефте- и газохимических производств. Помимо этого, реализация проекта будет

способствовать существенному улучшению качества и уровня жизни в регионах Якутии и Восточной Сибири, даст импульс их устойчивому развитию, увеличению уровня газификации, созданию новых рабочих мест, поступлению налогов, развитию газохимии. Наконец, проект позволит превратить Восточную Сибирь в центр делового, политического и инновационного сотрудничества[3].

Проект «Сила Сибири» носит отчасти политический характер. Ввиду политической обстановки, сложившейся в мировом сообществе из-за ситуации на Украине и западных санкций по отношению к России, тесное сотрудничество с Китаем даст России возможность для более широкой и масштабной диверсификации экспорта, возможность создавать проекты глобального масштаба, а также возможность что-то противопоставить западным финансовым санкциям в отношении России [6].

В результате реализации проекта ожидаются следующие итоги: диверсификация экспорта сырья, синергетическое воздействие на развитие Восточной Сибири и Якутии, поставки газа в сопутствующие отрасли, ускорение темпов газификации, строительство газоперерабатывающих и газохимических комплексов, снижение уровня безработицы.

Стратегической задачей Российской Федерации является освоение и подъем Сибири и Дальнего Востока, создание зон опережающего развития, инфраструктуры, которая будет способствовать развитию отношений со странами Азиатско-тихоокеанского региона. В этом плане энергетический проект «Сила Сибири» позволит России укрепить свои позиции в АТР, и через энергетическое сотрудничество с ведущими странами данного региона развить экономику Сибири и Дальнего Востока.

Литература:

1. Гусев, Л. Ю. Российско-китайский энергодиалог. Интервью заместителя премьера Госсовета КНР Ван Цишаня // Международный политический журнал «Мир и политика». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mir-politika.ru/1946-rossiysko-kitayskiy-energodialog.html> (дата обращения 26.01.16).
2. Дзядко, Т. Китайский промысел «Роснефти» и Геннадия Тимченко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/> (дата обращения 26.01.16).
3. Лабькин, А. Зачем нужна «Сила Сибири». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/37/zachem-nam-nuzhna-sila-sibiri/> (дата обращения 26.01.16).
4. Лопатин, Д. В. Сотрудничество России и Китая в сфере энергетики. Дис. канд. эконом. наук. – СПб., 2011. – 174 с.
5. ОАО «Газпром». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения 26.01.16).
6. Сидоренко, Е. Через «запад» на Восток. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2014/11/9/714474.html> (дата обращения 26.01.16).
7. «Сила Сибири». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/pipelines/ykv/> (дата обращения 26.01.16).

ФАКТОРЫ РИСКА ПРИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***И.Г. Пацукова
г. Белгород, Россия***

Создание концепции экономической безопасности предприятия и формирование системы обеспечения предусматривают обнаружение, учет и определение методов предотвращения или ослабления влияния опасных факторов и угроз предприятию.

Важнейшей характерной чертой предпринимательской деятельности является риск. Предприниматель, осуществляя свои замыслы, действует на свой страх и риск. Бывают ситуации, когда он или его предприятие не в состоянии соперничать с конкурентами или сталкивается с ситуациями, влияющими на бизнес. Предприниматель поставлен в условия, когда должен заранее знать источники, факторы риска и угрозы экономической безопасности предприятия.

Фактор риска в предпринимательской деятельности является причиной опасности, приводящей к убытку или ущербу. Источники опасности – это условия и причины, заключающие в себе враждебные намерения или деструктивную природу. По своему происхождению они являются естественными, природными, техногенными или социальными. Факторов риска огромное количество, и каждый имеет влияние на финансово-хозяйственную деятельность, что непосредственно связано с условиями существования бизнеса. Однако все факторы можно классифицировать.

В отношении возможности их предугадывания, различают предвидимые и непредвидимые опасности и угрозы. Предвидимые, это те факторы, которые возникают при определенных условиях, они достаточно изучены и известны исходя из опыта финансово-хозяйственной деятельности. Непредвидимые факторы появляются неожиданно при непредсказуемых действиях конкурентов, перемене правовых норм, трансформации социально-экономической или политической среды. В этих случаях предпринимателю или руководителю соответствующих служб необходимо вовремя обратить внимание на возможность возникновения непредвидимых факторов риска и предотвратить или ослабить их влияние на бизнес.

В зависимости от источника возникновения угрозы экономической безопасности предприятия факторы делятся на объективные и субъективные. Возникновение объективных факторов происходит без участия предприятия или его решений. Это пребывание финансового рынка и связанных с ним сфер, состояние научных открытий, которые не зависят от работоспособности специалистов по экономической безопасности. Данные факторы необходимо принимать во внимание при принятии управленческих решений. Появление субъективных факторов связано с намеренными или непреднамеренными действиями людей, различных органов, в том числе государственных. Их предупреждение основывается на влиянии на субъектов экономических отношений.

В зависимости от возможности предотвращения факторы делят на форс-мажорные и нефорс - мажорные. Войны, стихийные бедствия чрезвычайные ситуации являются причиной возникновения форс-мажорных факторов риска. Их возникновение, как правило, непреднамеренно и решения должны приниматься вопреки сложившейся ситуации. Нефорс - мажорные факторы риска могут быть предотвращены принятием своевременных мер.

В зависимости от вероятности наступления факторы подразделяются на явные и латентные. Явные факторы – это реально существующие и видимые. Латентные представляют собой тайные, хорошо скрытые и трудно обнаруживаемые. Они появляются, как правило, внезапно, поэтому ликвидация их последствий требует срочных решений и мероприятий.

По природе возникновения факторы риска подразделяют согласно причине возникновения: политические, экономические, техногенные, правовые, криминальные, экологические, конкурентные.

Относительно потерь, возникающих при действии факторов риска, различают трудности значительные и катастрофические, а по степени вероятности – невероятные, маловероятные, весьма вероятные, вполне вероятные.

Также различают факторы по времени возникновения:

- близкие (до одного года),
- далекие (более одного года),

а в территориальном пространстве:

- территория предприятия,
- прилегающая территория,
- территория региона, страны, зарубежная территория.

В научной теории наиболее распространена классификация факторов риска в зависимости от области возникновения:

- внутренние,
- внешние факторы.

Внутренние факторы риска возникают непосредственно на предприятии, они связаны с производственно-хозяйственной деятельностью и влияют на финансово-экономические результаты, оказывают влияние на качество планирования, принимаемые решения, финансовую политику. Внешние факторы никак не связаны с производственной деятельностью.

Зачастую совокупность внутренних и внешних факторов оказывают влияние и претендуют на возникновение опасности для государства в целом. Примером такого воздействия на государство в целом служат доминирование сырьевых товаров в российском экспорте, невысокая конкурентоспособность российской экономики, структурная недоразвитость экономики в целом.

Количество внутренних и внешних факторов риска большое множество. Это связано с тем, что предприятие в ходе финансово-хозяйственной деятельности вступает в разнообразные связи и отношения. В ходе различных каналов связей, таких как материальные, информационные, кадровые, возникает обмен и использование ресурсов. Все эти отношения протекают в определенных условиях (политических, социальных, экономических) сложившихся в данной ситуации, которая оказывает значительное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, экономическая безопасность предприятия находится под постоянной опасностью.

По мнению многих российских ученых, нарушение сложившихся каналов связей определяется следующими причинами:

- нежданые изменения окружающей среды,
- изменения, принуждающие предприятие менять условия хозяйствования.

Сюда можно отнести перемену ценообразования, изменение налогового законодательства, трансформацию социально-политической ситуации, возникновение новых эффективных предложений, как в заключении контрактов, так и в более рентабельных условиях работы, модификацию целей и установок работы предприятия в целом и его подразделений и изменение личностных отношений между руководителями, внешними органами, трансформацию физических условий производственных, финансовых, трудовых ресурсов.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности подвержены влиянию таких факторов как:

- положение предпринимательской среды,
- состояние местных сырьевых и энергетических ресурсов,
- изменение транспортных и других коммуникаций,
- обстановка среди конкурентов,
- существование незадействованных трудовых ресурсов, степень их профессионализма,
- уровень жизни населения.

Внешние факторы, оказывающие воздействие на экономическую безопасность предприятия подразделяются на политические, социально-экономические, экологические, научно-технические, технологические, юридические.

К политическим факторам риска, влияющим на результат финансово-хозяйственной деятельности относится политическая ситуация в определенном регионе и в стране в целом. Постоянство политической власти, неизменность курса развития

рыночных отношений, содействие предпринимательству, сопротивление коррупции и криминализации влияет на результативность бизнеса. На экономическую безопасность предприятия оказывают влияние и такие факторы как положение межнациональных, религиозных, этнополитических и территориальных споров, расхождения между региональными и государственными органами по вопросам компетенции и ответственности.

Для эффективного продвижения предпринимательства немаловажную роль играют социально-экономические факторы, от которых зависят правила и условия ведения предпринимательской деятельности. Сюда относят, прежде всего, состояние денежной эмиссии в стране, которая определяет нормальный уровень денежной массы и гарантирование платежей, изменение правил валютного обращения и тарифов, контроль за естественными монополиями.

Предпринимательская деятельность во многом зависит от процентных ставок по кредитам центрального банка Российской Федерации, уровня инфляции, изменения доходов трудящихся. Перечисленные выше условия являются прямой причиной изменения платежеспособного спроса населения, цен на сырье и материалы, оттока или притока финансовых ресурсов, поведения коммерческих банков, увеличения или сокращения предпринимательской деятельности. В последнее время значительное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия оказывает курс рубля, отправленный в «свободное плавание».

Со всеобщим ухудшением экологической обстановки в мире, этот фактор риска начинает оказывать все большее влияние на экономическую безопасность предприятия. На первоначальном этапе управления влиянием на окружающую среду государство ставит ряд прямых запретов, касающихся ограничения организации экологически вредных производств. На следующем этапе контроля за окружающей средой находятся механизмы охраны, основывающиеся на правилах экологического нормирования и платного природопользования. Однако, как бы не пытались улучшить состояние окружающего мира, влияние на него различных действий ухудшает предпринимательскую деятельность.

Изменение научно-технических и технологических факторов требуют постоянного внимания от предприятий. Достижения и прорывы в области техники и технологий, разработка ноу-хау, новшества в управлении и организации труда обеспечат высокую конкурентоспособность при условии их внедрения на предприятии.

Коммерческая деятельность происходит в рамках правового поля. Большое значение приобретает состояние законодательства по организации бизнеса в стране, регионе и каковы возможности его изменения. В данном случае важная роль принадлежит налоговому законодательству, поддержке предпринимательства, правам и ответственностям предпринимателя.

Таким образом, контроль коммерческого риска, является одним из важнейших условий гарантирования экономической безопасности предприятия и создания условий для достижения целей бизнеса. В современных реалиях, когда обществу в целом угрожает много опасностей, обеспечение экономической безопасности предприятия во многом зависит от того, как предприятие сможет противостоять возможным угрозам.

Литература:

1. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации [Текст] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. - СПб.: Питер, 2012. – 160 с.

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ ФИРМЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА МОНОПОЛЬНОЙ РЕНТЫ

И.Н. Повод
г. Минск, Республика Беларусь

На современном этапе развития экономики всё большее значение приобретает правильность и обоснованность применения тех или иных методик расчёта экономических показателей. В частности, как для России, так и для большинства других государств актуальным направлением развития экономической мысли является совершенствование методики расчёта ренты составляющей дохода организации.

Существующие методы оценки природной ренты принято делить на группы, наиболее значимыми среди которых являются следующие:

1. Методы замыкающих затрат. Под замыкающими затратами понимаются наибольшие затраты на производство единицы продукции, которые понесены при разработке одного из аналогичных месторождений (природных объектов). Субъект хозяйствования, использующий природный объект и несущий затраты на уровне замыкающих, получает прибыль, минимально допустимую для продолжения деятельности в данной сфере. Данную прибыль принято называть нормальной. Рента в данном случае отсутствует.

Прибыль стальных природопользователей, затраты которых не достигают уровня замыкающих, включает в себя, помимо нормальной прибыли, природную ренту. Сумма ренты в таком случае составляет разницу между выручкой, затратами и нормальной прибылью. Иными словами, сумма природной ренты может быть рассчитана как разница между замыкающими затратами и индивидуальными затратами конкретного субъекта хозяйствования.

2. Оптимизационные модели. При таком подходе в расчёт принимаются не фактические затраты, а затраты, рассчитанные на основании значений отдельных рентообразующих показателей. Сумма природной ренты определяется как разница между выручкой, нормальной прибылью и затратами, рассчитанными указанным выше способом.

3. «Фактическая прибыль минус нормальная прибыль». Сумма природной ренты определяется как разница между фактически полученной прибылью субъекта хозяйствования и нормальной прибылью.

4. «Цена минус издержки». Величина природной ренты на единицу продукции рассчитывается как разница между ценой, затратами и нормальной прибылью. В отличие от других методов, этот подход позволяет более точно оценить размер ренты за счёт анализа продажных цен и использования при необходимости в расчётах не фактических, а нормативных (расчётных) цен. Недостатки аналогичны недостаткам предыдущего подхода.

5. Рыночные методы. Применяются рыночные механизмы оценки величины природной ренты, в основе которых лежит использование рыночной стоимости аренды природного объекта.

Как видно из вышесказанного, кроме рыночных методов, применение которых возможно только в условиях, близких к совершенной конкуренции, во всех методах расчёта ренты в том или ином виде используется понятие «нормальная прибыль». Всё, что организация заработала сверх этого показателя, считается рентой.

В отношении монопольной ренты это видится не совсем верным. Несмотря на то, что организация является монополистом, её удельный вес на рынке обычно составляет менее 100%. То есть весь возможный доход и, соответственно, всю возможную монопольную ренту организация не получает. Мешает ей делать это условная конкуренция, которая отнимает оставшуюся долю рынка. Поэтому, на наш взгляд,

необходима корректировка показателя «нормальная прибыль» с учётом степени рыночной власти организации.

На сегодняшний день существует несколько показателей, применяемых для оценки рыночной власти. Наиболее распространёнными из них являются индекс концентрации, индекс Херфиндаля-Хиршмана, коэффициент Лернера.

Индекс концентрации (CR) представляет собой суммарную долю на рынке нескольких крупнейших фирм. Чем выше данный показатель, тем выше степень концентрации на рынке, сильнее монополизация рынка и ниже конкуренция.

Индекс концентрации позволяет выделить отрасли, где доминирует небольшое количество фирм, но не позволяет увидеть соотношение рыночной власти между ними [1, с. 175]. Также данный показатель не даёт представления о ситуации с фирмами, не входящими в число лидеров, доли которых учитываются при расчёте. Так, при одинаковом индексе концентрации кроме нескольких крупнейших компаний отрасли может присутствовать либо 3-4 более мелкие, либо несколько десятков и даже сотен. Очевидно, что рыночная ситуация в таких отраслях будет отличаться. Кроме того, индекс концентрации не учитывает долю рынка, покрываемую за счёт импорта [3, с. 448].

Индекс рыночной концентрации Херфиндаля-Хиршмана представляет собой сумму квадратов удельных весов предприятий отрасли на рынке:

$$IHH = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2, \quad (1)$$

где $S_{1, \dots, n}$ — удельный вес продукции фирмы на рынке.

Чем больше значение индекса, тем более монополизирован рынок. Значение данного показателя сравнивается с нормативным по той или иной отрасли. В случае превышения нормативных значений индекса (1800 для США) государству следует принимать меры антимонопольного регулирования [4, с. 113]. В отличие от долей крупных игроков рынка, посчитать которые, как правило, довольно просто, определение долей множества мелких фирм является достаточно трудоёмким и не особо нужным процессом. Поэтому на практике при определении индекса Херфиндаля-Хиршмана ограничиваются подсчётом долей лидеров рынка, игнорируя доли мелких предприятий [1, с. 176].

Ещё одним способом оценки монопольной власти фирмы является применение коэффициента рыночной власти Лернера, которые показывает относительное превышение рыночной цены продукции фирмы над её предельными издержками:

$$L = \frac{(P - MC)}{P}, \quad (2)$$

где P — цена, MC — предельные издержки.

Значения коэффициента колеблются от 0 до 1, чем больше это значение, тем большей рыночной властью обладает фирма, имея возможность воздействовать на цену и получать дополнительную прибыль. В условиях высокой конкуренции цена приближается к уровню предельных издержек и значение коэффициента становится близким к нулю. В условиях абсолютной монополии уровень предельных издержек незначителен по сравнению с монопольной ценой и значение коэффициента стремится к единице. В связи с трудностями оценки реального уровня предельных издержек на практике их заменяют на величину средних издержек [2].

Как видно из приведённого обзора, существующие коэффициенты оценки конкуренции не могут быть применены для достижения поставленной цели.

Таким образом, существует потребность в разработке иного показателя, который позволит учесть элемент условной конкуренции в деятельности предприятия-монополиста. Нами предлагается использование с этой целью авторского показателя —

коэффициента влияния конкуренции. Коэффициент влияния конкуренции — это показатель, характеризующий потенциальную прибыль предприятия при условии, что оно является единственным в своей отрасли. Рассчитывается данный показатель следующим образом:

$$K_{BK} = \frac{1}{D},$$

где D — доля организации на рынке.

Коэффициент влияния конкуренции позволяет предположить, какую прибыль получила бы организация, если бы являлась в своей отрасли абсолютным монополистом.

Коэффициент влияния конкуренции является индивидуальным и рассчитывается для каждой организации отдельно. Минимальное значение коэффициента конкуренции — 1,0 — возникает, если удельный вес продукции организации на рынке составляет 100%.

Таким образом, корректировка нормальной прибыли на коэффициент влияния конкуренции позволит учесть элемент конкуренции и сделать расчёт ренты более справедливым по отношению ко всем участникам рынка, так как при прочих равных удельный вес дохода, признаваемого монопольной рентой, у организации, имеющей меньшую долю на рынке, будет ниже, чем у организации, занимающей большую долю на рынке.

Литература:

1. Рыбина, З. В. Управленческая экономика: учебное пособие / З. В. Рыбина. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 481 с.
2. Станковская, И. К. Экономическая теория: Полный курс МВА / И. К. Станковская, И. А. Стрелец. – М.: Рид Групп, 2014. – 479 с.
3. Тарасевич, Л. С. 50 лекций по микроэкономике: учебное пособие / Л. С. Тарасевич, В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев. – СПб: Экономическая школа, 2000. – 860 с.
4. Экономическая теория: Учебное пособие. Ч.1: Микроэкономика / Под ред. Е. Г. Ефимовой. 4-е изд., стереотипное. – М.: МГИУ, 2008. – 237 с.

ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОТ НАЧАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ

Исследование поддержано грантом Президента РФ. Проект № МД-5717.2016.6

***С.Н. Растворцева, Л.Г. Алексеева
г. Белгород, Россия***

На сегодняшний день российская экономика столкнулась с рядом внешних вызовов. Наблюдается высокая зависимость от мировой цены на нефть Brent – она коррелирует с курсом национальной валюты, усложнение для российских компаний условий доступа на зарубежные рынки капиталов – удорожание кредитных ресурсов, сокращение притока прямых иностранных инвестиций в экономику и ряд других явлений. В этой связи особую важность приобретает поиск внутренних (эндогенных) резервов экономического роста.

Вопросы регионального экономического роста волновали ученых на протяжении более сотни лет. Научные доктрины и теории, считающиеся классическими, требуют актуализации и пересмотра по причине изменения окружающей среды, в которой соответствующие положения должны выполняться. Отдельные факторы экономического роста, которым ранее не придавали значения, набирают силу и требуют внесения корректив в экономические модели.

Современные теории роста концентрируют свое внимание на определении факторов через построение агрегированных моделей. С такой позиции экономическое развитие рассматривается как рост дохода на душу населения в состоянии равновесия. Начиная с моделей, основанных на выделении капитала, типа модели Харрода-Домара, и заканчивая неоклассическими моделями роста (модель Солоу, 1957 [1]), экономическое развитие рассматривалось как линейный процесс. Предполагалось, что и в теории и на практике повлиять на него можно было, изменяя имеющиеся ресурсы и факторы. Позже, в 1980-е годы, теории эндогенного роста оспорили главенство технологических факторов и подчеркнули важность человеческого капитала (Ромер 1990 [2], Лукас 1993 [3], Гроссман и Хэлпман 1993 [4]). В тоже время пренебрежение технологическими факторами экономического роста не позволяет отразить влияние нерыночных процессов и социально-институциональных показателей на экономическую эффективность.

В целом мы планируем рассмотреть концепцию экономического роста под разными углами: с позиции неоклассической школы (аккумуляция физического и человеческого капитала), теории эндогенного роста (специфические характеристики региона - инновации, распространение знаний, качество трудовых ресурсов), новой экономической географии (процессы концентрации и рассеивания экономической активности в регионе в условиях возрастающей отдачи от масштаба и несовершенной конкуренции).

В данной работе мы оценили экономический рост показателями валового регионального продукта (ВРП), ВРП на душу населения и производительностью труда (ВРП в расчете на одного человека, занятого в экономике региона). Объект исследования – 83 региона РФ, период исследования – 2003-2013 гг. Для дальнейшего рассмотрения показателей экономического роста необходимо учесть фактор инфляции и привести ВРП в сопоставимые цены (напр., в цены 2003 года). Отметим, что среди регионов индекс цен варьируется значительно. Так, в 2003 году наиболее высокий показатель инфляции наблюдался в Красноярском крае (18,4 %), низкий – в Республике Северной Осетии-Алании (7,8 %). В 2013 году максимальный рост цен имел место в Магаданской области (9%), минимальный – в Республике Дагестан (4,4 %). Приведем показатели ВРП, ВРП на душу населения и производительность труда к сопоставимым ценам – ценам 2003 года.

В 2003 г. наиболее высокий показатель ВРП в России имел место в г. Москве (2 458 483 млн. руб. или 21,24 % совокупного ВРП российских регионов), Ханты-Мансийском автономном округе (АО) (773 785,9 млн. руб. или 6,68 %), Московской области (452 109,5 млн. руб. или 3,91 %), г. Санкт-Петербурге (435674,9 млн. руб. или 3,76 %), Республике Татарстан (320132,1 млн. руб. или 2,77 %), Ямало-Ненецком АО (311741 млн. руб. или 2,69 %). Таким образом, на шесть регионов страны приходилось 41,05 % совокупного ВРП, что свидетельствует о высокой степени концентрации производства.

За период 2003-2013 гг. совокупный ВРП по России увеличился в сопоставимых ценах в 1,91 раза. В 2013 г. с учетом инфляции наиболее высокий показатель ВРП наблюдался в г. Москве (4823347 млн. руб. или 21,8 % совокупного ВРП российских регионов), Ханты-Мансийском АО (1245675 млн. руб. или 5,63 %), Московской области (1035320 млн. руб. или 4,68 %), г. Санкт-Петербурге (975686,3 млн. руб. или 4,41 %), Республике Татарстан (675870,2 млн. руб. или 3,05 %), Краснодарском крае (641286,7 млн. руб. или 2,9 %). В 2013 г. на шесть регионов страны приходилось 42,47 % совокупного производства.

Анализ показателя ВРП на душу населения в 2013 г. свидетельствует о том, что лидирующие места в России занимают Ненецкий АО (3994,7 тыс. руб. на человека), Ямало-Ненецкий АО (2543,5 тыс. руб. на человека). Кроме того, можно выделить Ханты-Мансийский АО (1746,8 тыс. руб. на человека), Сахалинскую область (1372,3 тыс. руб. на человека), г. Москву (960,7 тыс. руб. на человека), Чукотский АО (921,4 тыс. руб. на человека), Тюменскую область (606,7 тыс. руб. на человека), Республику Саха (595,9 тыс. руб. на человека), Магаданскую область (589,9 тыс. руб. на человека), Республику Коми

(562,8 тыс. руб. на человека) и г. Санкт-Петербург (486,5 тыс. руб. на человека). Низкие показатели ВРП на душу населения наблюдаются в Чеченской республике (87,8 тыс. руб. на человека) и Республике Ингушетия (99,7 тыс. руб. на человека).

Что касается такого показателя, как производительность труда, то в 2013 г. наибольшая величина наблюдается в Ненецком АО (7468,3 тыс. руб. на человека). Также высокий показатель имеет место в Ямало-Ненецком АО (4226,1 тыс. руб. на человека). Кроме того, можно выделить Ханты-Мансийский АО (3103,1 тыс. руб. на человека), Сахалинскую область (2372,4 тыс. руб. на человека), город Москва (1228,2 тыс. руб. на человека), Чукотский АО (1127,9 тыс. руб. на человека), Тюменскую область (981,5 тыс. руб. на человека), Республику Саха (893,8 тыс. руб. на человека), Магаданскую область (876,3 тыс. руб. на человека), Республику Коми (828,9 тыс. руб. на человека) и Санкт-Петербург (780,1 тыс. руб. на человека). Низкие показатели ВРП на душу населения наблюдаются в Чеченской республике (182,1 тыс. руб. на человека) и Республике Ингушетия (224,7 тыс. руб. на человека).

Таблица

Динамика показателей ВРП на душу населения и производительности труда регионов России за 2003-2013 гг.

Показатель	Изменение реального ВРП	Изменение реального ВРП на душу населения	Изменение производительности труда
Минимальный рост	3,93 % (Сахалинская область)	4,3 % (Сахалинская область)	3,71 % (Сахалинская область)
Максимальный рост	1,09 % (Чукотский автономный округ)	1,11 % (Чукотский автономный округ)	1,13 % (Чукотский автономный округ)
Разница	2,84 п.п.	3,19 п.п.	2,58 п.п.
<i>Для сравнения: анализ стран ОЭСР, 1995-2005 гг. *</i>			
Минимальный рост	1,1 % (Япония)	1,0 % (Япония)	-0,4 % (Испания)
Максимальный рост	7,7 % (Ирландия)	6,0 % (Ирландия)	4,8 % (Польша)
Разница	6,6 п.п.	5,0 п.п.	5,2 п.п.
<i>Для сравнения: анализ регионов стран ОЭСР, 1995-2005 гг. *</i>			
Минимальный рост	-1,7 % (Берлин, ФРГ)	-1,8 (Адана, Турция)	-3,8 % (Шампань-Арденны, Франция)
Максимальный рост	8,5 % (Западный и Восточный регионы, Ирландия)	7,1 % (Западный и Восточный регионы, Ирландия)	7,1 % (Подляское воеводство, Польша)
Разница	10,2 п.п.	8,9 п.п.	10,9 п.п.

* По данным: How Regions Grow: Trends and Analysis. Paris. OECD Publishing. 2009

Мы видим, что наиболее быстрыми темпами увеличивается показатель реального ВРП в Сахалинской области, медленными – в Чукотском автономном округе. Аналогичным образом развивается динамика производных показателей. Разница между максимальным и минимальным значением небольшая – сопоставимая с межстрановыми показателями ОЭСР.

Зарубежные исследования (например, стран ОЭСР) показывают, что разница в темпах экономического роста более заметна на межрегиональном уровне, чем на межстрановом. Логично предположить, что проведение анализа на уровне муниципальных образований также покажет более высокую разницу в темпах экономического роста. Такая разница является результатом наличия сравнительных преимуществ, исторических этапов развития и государственной политики.

Гетерогенность экономического роста в российских регионах и регионах стран ОЭСР показывает, что не существует единого пути к достижению устойчивых темпов роста. Необходимо рассмотреть факторы экономического развития в регионах с быстрыми

и медленными темпами экономического роста для определения мер и инструментов эффективной региональной политики.

Для того, чтобы определить, как сильно текущие показатели экономического роста в регионе зависят от ситуации в начальном периоде исследования, построим точечную диаграмму по двум параметрам: среднегодовой темп прироста ВРП на душу населения (по оси x) за весь анализируемый период и его значение на начало периода (по оси y). Объект анализа – 83 региона России, период – 2003-2013 гг. ВРП был приведен в сопоставимые цены. Представим полученные данные на рисунке 1.

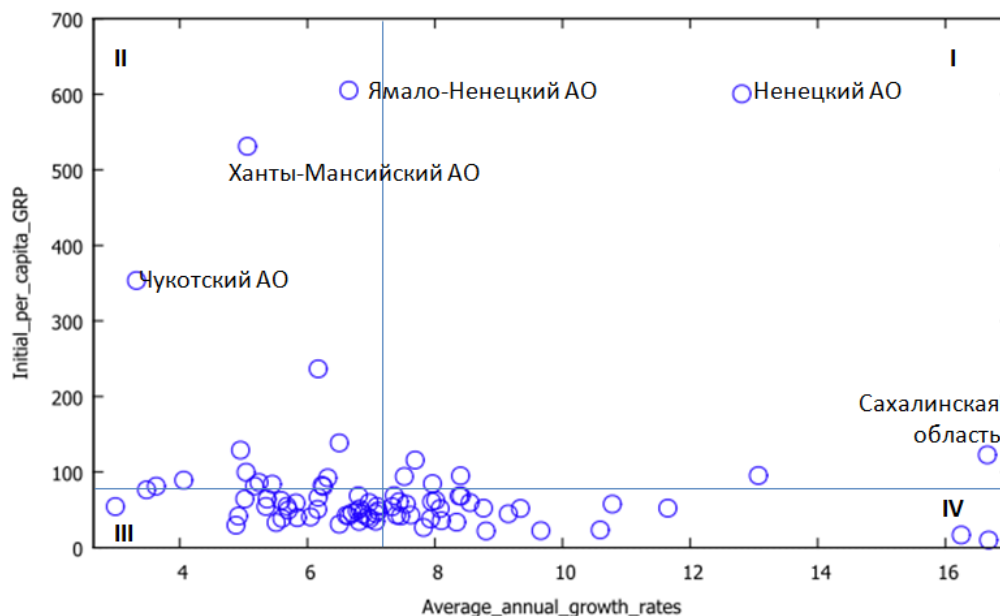


Рис. 1. Средний темп прироста душевого ВРП (в сопоставимых ценах) российских регионов за 2003-2013 гг. и душевой ВРП в 2003 году

Разделим регионы России на четыре группы по среднему значению показателей, как показано на рисунке. В первую группу попадают семь регионов с высоким стартовым уровнем душевого ВРП и хорошим темпом экономического роста. Это: Ненецкий автономный округ, республики Коми и Татарстан, г. Санкт-Петербург и Тюменская и Сахалинская области. Экономический рост регионов в среднем составил 10,59% за 2003-2013 гг., при том, что изначально уровень душевого ВРП был достаточно высоким – в среднем 172,71 тыс. руб.

Вторая группа регионов также немногочисленна. Это регионы с изначально высоким уровнем социально-экономического развития, но низкими темпами роста. Он включает одиннадцать регионов со средним ВРП на душу населения в 2003 году 222,39 тыс. руб. и средним темпом роста показателя – 5,34%.

Третья группа – это регионы с низким уровнем стартового развития и медленным экономическим ростом. Сюда отнесем 37 регионов страны. Средние показатели по группе: темп прироста – 5,98%, ВРП на душу населения на начальный период – 52,47 тыс. руб.

И четвертая группа – это наиболее производительные регионы. Именно их опыт должен лечь в основу разработки социально-экономической политики регионов страны. Это 27 регионов со средним уровнем социально-экономического развития 45,56 тыс. руб. и темпом прироста показателя 9,09%.

Логичным продолжением проведенного этапа анализа экономического роста является определение: происходит ли сближение или отдаление регионов по уровню социально-экономического развития. Анализ бета-конвергенции позволяет оценить взаимосвязь между стартовым уровнем ВРП на душу населения и его темпами роста.

Отрицательный коэффициент указывает на сближение регионов – регионы с более низким уровнем дохода растут быстрее и наоборот. Положительный коэффициент показывает на дивергенцию – богатые регионы растут быстрее, а бедные все больше и больше от них отстают.

Анализ сигма-конвергенции оценивает динамику в кросс-секционном распределении (рассчитывает коэффициент вариации) ВРП на душу населения. Снижение коэффициента вариации (меньшая дисперсия) в течение времени предполагает наличие конвергенции (сближения), а рост коэффициента – дивергенцию (расходимость).

Таким образом, в работе мы рассмотрели тенденции экономического роста регионов России в целом и его важный фактор - начальные условия развития. Новые реалии международных отношений ужесточают условия социально-экономического развития регионов, ставят под вопрос перспективы экономического роста. Важно понимать, насколько сильно на динамику показателей может повлиять положение региона «на старте» - на начало периода исследования. Проведенный анализ позволил нам не только выявить основные тенденции развития в данной области, но и очертить ту группу регионов, которые целесообразно рассмотреть более детально для определения ключевых факторов роста.

Литература:

1. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. 1957. V. 39. P. 65-94
2. Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, 99, 72-102
3. Lucas, R. (1993). Making a Miracle. Econometrica, 62, 251-251
4. Grossman, G., & Helpman, E. (1993). Endogenous Innovation in the Theory of Growth. Journal of Economic Perspectives, 8 (1), 23-44
5. How Regions Grow: Trends and Analysis. Paris. OECD Publishing. 2009

АНАЛИЗ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ И РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

*М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, К.С. Карташова
г. Белгород, Россия*

Одним из наиболее важных элементов, обеспечивающих осуществление эффективной трудовой деятельности должностных лиц и работников бюджетной сферы таможенных органов, является мотивация, т.к. она оказывает влияние на удовлетворенность работой и отражается на качестве ее выполнения.

В широком смысле под мотивацией понимается «состояние личности, определяющее степень активности и направленности действий человека в конкретной ситуации, наличие интереса к определенной деятельности и способы инициирования побуждения» [1].

М. Какорина и Г. Элова дают такое определение мотивации: «Мотивация – это один из важных элементов, обеспечивающих осуществление трудовой деятельности работников таможенных органов, т.е. внутренние силы, которые побуждают работника к действиям и которые проявляются в необходимых характеристиках поведения» [2].

Таким образом, можно сказать, что мотивация – это некая движущая сила, которая побуждает человека достигать определенные цели для удовлетворения своих потребностей.

Говоря о методах мотивации в таможенных органах, необходимо отметить, что они различаются в зависимости от того, к какой категории персонала относится то или иное

лицо. В данном случае речь пойдет о нормативно закрепленных методах мотивации всех категорий персонала, т.е. должностных лиц таможенных органов, к которым относятся федеральные государственные служащие и сотрудники. В таможенных органах выделяется и еще одна категория служащих – это работники бюджетной сферы: младшие инспекторы, водители, вспомогательный персонал. Все они непосредственно не выполняют функций, связанных с осуществлением таможенной деятельности, а лишь помогают в их реализации.

К. Староверова, характеризуя методы мотивации в таможенных органах, отмечает: «Формально все методы мотивации персонала таможенных органов разделяются на две большие группы - монетарные (экономические) и немонетарные (установление целей, вовлечение персонала в принятие решений и весь комплекс социально-психологических методов управления)» [3].

На практике осуществления мотивационного механизма следует умело применять как монетарные, так и немонетарные методы мотивации, предусмотренные для сотрудников, государственных гражданских служащих и работников бюджетной сферы таможенных органов.

Методы мотивации для сотрудников таможенных органов определены Федеральным законом от 21 июля 1997 г. № 114-ФЗ «О службе в таможенных органах Российской Федерации», Федеральным законом от 30 июня 2002 г. № 78-ФЗ «О денежном довольствии сотрудников некоторых федеральных органов исполнительной власти, других выплатах этим сотрудникам и условиях перевода отдельных категорий сотрудников федеральных органов налоговой полиции и таможенных органов Российской Федерации на иные условия службы (работы)», Федеральным законом от 30 декабря 2012 г. № 283-ФЗ «О социальных гарантиях сотрудникам некоторых федеральных органов исполнительной власти и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», Постановлением Правительства РФ от 25 января 2013 г. № 41 «Об установлении окладов месячного денежного содержания сотрудникам таможенных органов Российской Федерации» [4].

Анализируя данные нормативно-правовые акты, можно сделать вывод, что экономические методы мотивации сотрудников таможенных органов включают:

- 1) месячный оклад по занимаемой должности;
- 2) месячный оклад по специальному званию;
- 3) дополнительные выплаты (ежегодные, ежеквартальные, ежемесячные, разовые).

Также сотрудникам таможенных органов ежемесячно выплачивается процентная надбавка за выслугу лет к окладу денежного содержания в следующих размерах при выслуге: от полугода до 1 года - 5 процентов; от 1 года до 2 лет - 10 процентов; от 2 до 5 лет - 25 процентов; от 5 до 10 лет - 40 процентов; от 10 до 15 лет - 45 процентов; от 15 до 20 лет - 50 процентов; от 20 до 22 лет - 55 процентов; от 22 до 25 лет - 65 процентов; 25 лет и более - 70 процентов [5].

Размеры добавок за ученую степень и ученое звание сотрудников таможенных органов устанавливаются Постановлением Правительства Российской Федерации и составляют 10% должностного оклада при наличии учетной степени кандидата наук, или звания доцента, а при наличии учетной степени доктора наук или ученого звания профессора – 25% должностного оклада.

К дополнительным выплатам сотрудников таможенных органов относятся ежемесячные надбавки за особые условия службы (до 100% должностного оклада), надбавки к должностному окладу за работу со сведениями, составляющими государственную тайну (до 65%), а также премии за образцовое исполнение служебных обязанностей, поощрительные выплаты за особые достижения в службе, и др.

К нематериальным методам мотивации сотрудников таможенных органов можно отнести:

- 1) дополнительные ежегодные отпуска за выслугу лет;

- 2) профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации;
- 3) предоставление в первоочередном порядке детям сотрудника мест в общеобразовательных и дошкольных образовательных учреждениях по месту жительства и в летних оздоровительных лагерях независимо от формы собственности;
- 4) объявление благодарности;
- 5) награждение Почетной грамотой Федеральной таможенной службы;
- 6) награждение нагрудными знаками и медалями Федеральной таможенной службы, и др.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что методы мотивации, применяемые к сотрудникам таможенных органов, представляют широкий спектр и отличаются наглядностью и демонстративностью, затрагивают моральную сторону побудительного воздействия, но в основном, влекут за собой и материальное стимулирование.

Методы мотивации государственных гражданских служащих определены Федеральным законом от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», в соответствии с которым к экономическим методам мотивации данной категории служащих можно отнести:

- 1) месячный оклад в соответствии с должностью;
- 2) месячный оклад в соответствии с классным чином;
- 3) дополнительные выплаты (ежемесячные, разовые) [6].
- 4) Размеры должностных окладов и окладов за классный чин федеральных государственных гражданских служащих установлены Указом Президента РФ от 25 июля 2006 г. № 763 «О денежном содержании федеральных государственных гражданских служащих».

К дополнительным выплатам государственным гражданским служащим относятся:

- 1) ежемесячная надбавка к должностному окладу за выслугу лет (от 1 года до 5 лет - 10%; от 5 до 10 лет - 15%; от 10 до 15 лет - 20%; свыше 15 лет - 30%);
- 2) ежемесячная надбавка к должностному окладу за особые условия гражданской службы в размере до 200% этого оклада;
- 3) премии за выполнение особо важных и сложных заданий;
- 4) единовременная выплата при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска и материальная помощь;
- 5) выплаты при увольнении, связанном с достижением предельного возраста службы, уходом на пенсию, и др.

К нематериальным методам мотивации государственных гражданских служащих можно отнести: профессиональную переподготовку, повышение квалификации, стажировки с сохранением на этот период замещаемой должности и денежного содержания; объявление благодарности; награждение почетной грамотой государственного органа; поощрение Президента РФ, Правительства РФ; присвоение почетных званий, награждение знаками отличия, орденами и медалями РФ.

Таким образом, можно сделать вывод, что применяемые к государственным служащим методы экономического и неэкономической мотивации являются менее наглядными, чем у сотрудников, что сказывается на удовлетворенности трудом служащих и в конечном итоге ухудшает общий социально-психологический климат в таможенных органах.

У работников бюджетной сферы таможенных органов самый узкий спектр применения различных методов мотивации. За добросовестное исполнение трудовых обязанностей в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации работники поощряются всего пятью видами поощрений, которые представлены на рисунке 1



Рис. 1. Методы мотивации работников бюджетной сферы таможенных органов

Другие виды поощрений работников бюджетной сферы за труд определяются коллективным договором или правилами внутреннего трудового распорядка таможенных органов, а также уставами и положениями о дисциплине. За особые трудовые заслуги перед обществом и государством работники таможенных органов могут быть представлены к государственным наградам.

Проанализировав методы мотивации и должностных лиц и работников бюджетной сферы таможенных органов, можно отметить, что мотивация труда в большей степени ориентирована на материальный фактор. При этом современными исследователями отмечается, что ориентир только на материальное стимулирование ведет к «снижению мотивации к профессиональной деятельности» [7]. Поэтому, для повышения эффективности деятельности всех категорий персонала таможенных органов, необходимо уделить особое внимание совершенствованию нематериальных методов мотивации.

Таким образом, изучив содержание понятия и основные методы мотивации в таможенных органах, к которым относятся монетарные (экономические) и немонетарные методы, можно сделать вывод, что лишь при использовании правильной комбинации этих двух видов методов можно добиться значительного повышения результативности труда и эффективности работы таможенных органов РФ.

Литература:

1. Артельный, Ю.А. Мотивация и вовлечение персонала в деятельность по совершенствованию / Ю.А. Артельный // Методы менеджмента качества. – 2010. – № 8. – С. 23 – 27.
2. Какорина, М.В., Элова Г.В. Роль мотивации и стимулирования факторов в развитии карьеры и трудовой деятельности сотрудников таможенных органов / М.В. Какорина, Г.В. Элова // Экономические науки. – 2014. – № 110. – С. 28 – 34.
3. Староверова, К.О. Методы мотивации персонала в таможенных органах России / К.О. Староверова // Таможенное дело. – 2013. – № 3. – С. 28 – 33.
4. Семенова, Н.К. Особенности мотивации труда в таможенных органах / Н.К. Семенова // Академический вестник Российской таможенной академии. – 2015. – № 2. – С. 35 – 41.
5. О службе в таможенных органах Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 21 июля 1997 г. № 114-ФЗ (ред. от 22.12.2014) // Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_15264/ (дата обращения: 10. 02. 2016).
6. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ (ред. от 01.01.2016) // Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/ (дата обращения: 10. 02. 2016).
7. Палицына, Е.А. Мотивация персонала в таможенных органах / Е.А. Палицына // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 10. – С. 17-19.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – КАТАЛИЗАТОР РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

*Н.Ф. Сивцова, Д. Ю. Беланов
г. Белгород*

Сегодня для России складываются неблагоприятные внутренние и внешне экономические и политические условия, поэтому с учетом нового этапа в развитии межгосударственной интеграции – началом функционирования с 2015 года Евразийского экономического союза, членством Российской Федерации в ВТО, а также введением ротдельными странами антироссийских экономических санкций и принятием ответных мер со стороны России, увеличивается необходимость быстрого наращивания объемов отечественных продуктов питания и решения задачи импортозамещения.

Стратегия импортозамещения должна опираться на развитие и модернизацию ряда отраслей национальной экономики, повышение качества производимого товара, технологий применяемых на предприятиях, развитие инноваций. Результатом продуманной политики импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции. При этом ориентироваться, прежде всего, на те отрасли, где страна уже имеет отраслевое преимущество или может его получить. Стремление начать производство какого-либо товара на своей территории при недостаточных ресурсах и мощностях может привести к большей зависимости от импорта.

В соответствии с законом от 28.06.2015г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» Правительством РФ принято решение о разработке стратегии пространственного развития Российской Федерации. Данная стратегия должна определить цели и задачи комплексного регионального развития России, приоритеты в размещении производственных сил и определить направления оптимизации воспроизводственной структуры, решения вопросов импортозамещения продовольственных товаров в связи с обострением проблемы: роста цен на продукты питания населения, обеспечения продовольственной безопасности, конкурентной борьбы на рынке.

Проблема снабжения населения отечественными продуктами берет свое начало в сельском хозяйстве и имеет комплексный характер. Во-первых, низкий уровень технического потенциала, что сказывается на кадровом обеспечении, которое нуждается в привлечении новых квалифицированных специалистов. Во-вторых, условия работы и жизнедеятельности тех, кто работает на земле. Не следует забывать об изменениях банковской политики по сравнению с периодом пятнадцатилетней давности, когда банки выступали в качестве инициаторов крупных аграрных проектов и разрабатывали самостоятельно бизнес-планы для предприятий для получения последующей прибыли.

Оценка этих факторов диктует необходимость разработки качественно новой экономической политики, направленной на ведение расширенного воспроизводства в АПК и обеспечения продовольственной независимости, с принятием эффективных мер, по импортозамещению производства мяса, молока, картофеля, овощной продукции фруктов и ягод.

Серьезные изменения в сфере потребительского рынка начались после введения санкций, а именно согласно Указу Президента России от 6 августа 2014 года «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» запрещается ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственных товаров, сырья, продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в

отношении российских юридических или физических лиц или поддерживающее такое решение. В числе стран, попавших под эмбарго оказались страны ЕС, США, Канада, Австралия, Норвегия.

В результате принятых антисанкционных мер за первое полугодие 2015 г. импорт продовольствия в России сократился на 38,4 % и составил 12,6 млрд. долл. США. Ситуация с импортом продовольствия в Россию, а по расчетам специалистов он занимает на отечественном рынке до 40 %, представляет реальную угрозу не только продовольственной, но и в целом национальной безопасности и требует принятия неотложных мер[2, с.167].

В структуре импорта значительную часть составляет продукция животноводства, овощи, фрукты (табл. 1). К сожалению, за последние 15 лет увеличился импорт рыбы, макаронных изделий, злаков, картофеля, по которым Россия вполне могла бы «закрыть» потребности собственным производством.

Таблица 1

Импорт основных продовольственных товаров в России, тыс. тонн.

Показатели	Годы					
	1992	2000	2005	2010	2013	2014
Мясо свежее и мороженное	288	517	1340	1614	1285	1012
<i>в% к 1992 г.</i>	-	179,5	465,3	560,4	446,2	351,4
Мясо птицы	46	694	1329	688	523	452
<i>в% к 1992 г.</i>	-	1508,7	2889,1	1495,7	1137,0	982,6
Молоко и сливки сгущ.	46	77	314	238	214	181
<i>в% к 1992 г.</i>	-	167,4	682,6	517,4	465,2	393,5
Масло сливочное	25	71	132	134	130	122
<i>в% к 1992 г.</i>	-	284,0	528,0	536,0	520,0	488,0
Изделия и конс. из мяса	28	26	42	41	41	35
<i>в% к 1992 г.</i>	-	92,9	150,0	146,4	146,4	125,0
Сахар-сырец	2137	4547	2803	2086	530	666
<i>в% к 1992 г.</i>	-	212,8	131,2	97,6	24,8	31,2
Сахар белый	1711	567	625	285	69	285
<i>в% к 1992 г.</i>	-	33,1	36,5	16,7	4,0	16,7
Зерновые культуры	28867	4677	1449	444	1302	930
<i>в% к 1992 г.</i>	-	16,2	5,0	1,5	4,5	3,2
Мука	1440	175	74	120	92	-
<i>в% к 1992 г.</i>	-	12,2	5,1	8,3	6,4	-
Макаронные изделия	342	36	79	59	123	105
<i>в% к 1992 г.</i>	-	10,5	23,1	17,3	36,0	30,7
Картофель	142	359	103	711	447	687
<i>в% к 1992 г.</i>	-	252,8	72,5	500,7	314,8	483,8
Рыба свеж. и морож.	41	328	787	792	775	649
<i>в% к 1992 г.</i>	-	800,0	1919,5	1931,7	1890,2	1582,9
Фрукты и овощи	119	125	274	277	241	-
<i>в% к 1992 г.</i>	-	105,0	230,3	232,8	202,5	-
Импорт продов. и сельхоз. сырья в денежном выражении долл. США	9,6	7,4	17,4	36,4	43,1	39,7
<i>в% к 1992 г.</i>	-	77,1	181,3	379,2	449,0	413,5

Составлено по материалам [1].

Положительным моментом отказа от импорта продовольствия из западных стран является ответная реакция региональных рынков, которые становятся более доступными для местных товаров. Именно доступность рынка основное конкурентное преимущество

отечественных средних и мелких товаропроизводителей. Благодаря санкциям они получили возможность представить свою продукцию на полках крупных торговых сетей.

Хотя до уровня показателей импорта 1992 г. еще далеко, однако по некоторой группе товаров наблюдаются тенденции сокращения. Так ввоз мяса уменьшился на 33,5%, рыбы – на 44,7%, снизились поставки молока, сливок и фруктов. Такие показатели дают шанс России нарастить собственное производство недостающих продовольственных товаров. Как считают специалисты, продукция, произведенная в РФ вполне в состоянии заместить до 50% импорта, но это необходимо сделать в максимально сжатые сроки [3, с.34].

Отметим, что в сложившихся условиях действенным фактором повышения эффективности агропромышленного производства, и решения проблемы импортозамещения, является оптимизация его территориально-отраслевой структуры.

С целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства и решения проблемы импортозамещения должны быть сформированы и определены специализированные зоны производства различных видов сельскохозяйственной продукции, внедрены научно-обоснованные системы ведения хозяйства, осуществлено региональное внутрирегиональное размещение агропромышленного производства с учетом перспективы развития отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности. Тем не менее это станет возможным только при условии концентрации сельскохозяйственного производства в крупных сельскохозяйственных организациях и на предприятиях. Создание новых, реконструкция и модернизация действующих предприятий позволят нарастить объемы производства и в последующем расширить рынки сбыта.

Решение вопросов развития сельского хозяйства значительно шире вопросов продовольственной безопасности, которая связана с неравномерным обеспечением регионов производственными ресурсами, их природно-климатическими условиями и географическим положением. Субъекты РФ находятся в неравных положениях для достижения импортозамещения. В связи с этим необходимо более тесное сотрудничество между регионами с целью переориентации товарных потоков, которое позволило обеспечить большую часть населения продукцией отечественного производства. В сложившихся условиях ограничения доступа на рынки зарубежных стран выигрышное положение приобретают те субъекты, которые имеют приграничное положение. Следовательно стратегическая задача государства – достижение продовольственной безопасности, которая должна решаться на основе реализации долгосрочной стратегии импортозамещения, учитывающую сложившуюся ситуацию на рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Подводя итог, отметим, что современное состояние сельскохозяйственного производства не позволяет в полной мере осуществить весь процесс импортозамещения, в связи с этим необходима масштабная финансовая поддержка аграрного производства.

Кроме системных мер государственной поддержки на существование имеют право и точечные инициативы. Одной из таких действенных мер по стимулированию импортозамещения в сельском хозяйстве и промышленности считают организацию деловых миссий и бизнес-туров российских предпринимателей и государственных организаций. Такие поездки позволяют в кратчайшие сроки перенять передовой зарубежный опыт: перенять опыт внедрения современных технологий; изучить мировые тенденции развития отраслей; ознакомиться с современной продукцией зарубежных компаний; продвинуть собственные разработки на внешние рынки.

От применения политики импортозамещения в будущем ожидается следующее [4, с.122]:

- организация новых производств позволит развиваться сельским территориям и росту сельской экономики в целом;
- развитие крупных хозяйств, способных обеспечить едой не только Россию, но и другие страны мира;

– сотрудничество с союзниками в рамках Евразийского экономического союза, имеющие ресурсы для эффективного производства, с расширением которого можно добиться успеха в развитии сельского хозяйства и создания продовольственной безопасности;

– гарантированность государством безопасности вкладов в сельское хозяйство;

– заинтересованность фермеров оставаться и работать в селе, с учетом обеспеченности социальной и производственной инфраструктурой.

Стремление к политике импортозамещения с применением перечисленных инструментов помогут мобилизовать внутренние ресурсы страны, перенять практический зарубежный опыт, обеспечить население страны продуктами питания и сохранить продовольственную безопасность в России.

Литература:

1. Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. – Импорт продовольственных товаров – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dinrent.htm

2. Воротников И.К., Суханова И.С. Совершенствование механизмов импортозамещения аграрной продукции: учеб. пособие [Текст]: / И.К. Воротников, И.С. Суханова - М.: Экономика, управление, 2015. - 217 с.

3. Тимашкова Т.Е. Продовольственное импортозамещение в РФ: реалии и перспективы развития сельского хозяйства: учеб. пособие [Текст]: / Т.Е. Тимашкова - М.: Фундаментальные исследования, 2015. - 628 с.

4. Покровская С.Ф. Развитие научных исследований в области сельского хозяйства в Европейском Союзе: текст лекций [Текст]: / С.Ф. Покровская - М.: Экономика сельского хозяйства, 2015. - 306 с.

ФАКТОРЫ АДАПТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

***М.С. Старикова
г. Белгород, Россия***

Уточнение, учет и использование факторов роста адаптивности является одним из элементов превентивного механизма адаптивного управления, который обретает большую значимость в условиях непредсказуемости изменений, высокой скорости трансформации самих изменений. Большинство исследований, как за рубежом, так и в отечественной науке сосредоточено на поиске способов регулирования деятельности организации при воздействии на нее проявлений турбулентности внешней среды. Поскольку изменения в деловом окружении разноплановы, то исследователи трактуют направленность и процессы реакции на них многообразно. Отсюда возникает необходимость систематизации приводимых в различных источниках факторов адаптивности.

В первых исследованиях адаптивности ученых интересовали новые свойства организационных структур. Т. Бернс и Дж. Сталкер предположили, что органическая организационная структура в большей степени позволяет компании адаптироваться к постоянным переменам, а механистичная структура помогает сфокусироваться на процессах, что оптимизирует деятельность на разных стадиях жизненного цикла предприятий [5]. Позже Р. Майлс, К. Сноу, А. Мейер, Х. Коулман изучали альтернативные механизмы осуществления продуктивно-рыночных стратегий, одновременно утверждая, что организационная адаптация – это проблема, которая может получить лишь фрагментарное рассмотрение в науке по причине трудности исследования [8].

С нашей точки зрения, организационное построение бизнеса определяет наличие адаптивных способностей или отсутствие таковых. Так Д. Миллер и С. Дреж в 1987-88 гг. обосновали, что гибкая структура организации характеризуется менее формальным контролем, большей интеграцией и децентрализацией [9]. Иными словами, происходит осознание роли виртуальной интеграции, которая способствует повышению гибкости предприятия (рис. 1).

Действительно, адаптивная модель бизнеса обуславливает появление новых конкурентных преимуществ. То есть повышение адаптивности предприятия способствует росту его конкурентоспособности.

Адаптивность лишь один из ресурсов конкурентоспособности, который не всегда используется для формирования прочной позиции на рынке. В силу невысокой требовательности потребителей российские предприятия считают более значимыми для повышения конкурентоспособности мощный финансовый и производственный потенциал.

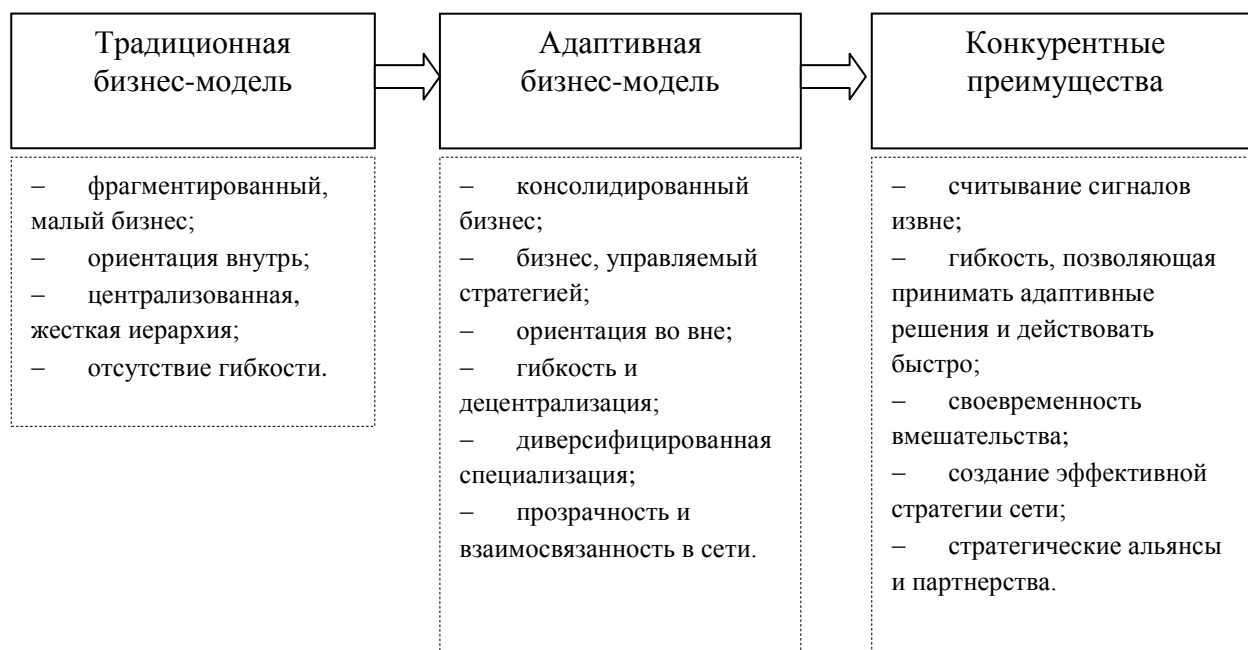


Рис. 1. Переход от традиционной к адаптивной бизнес-модели

Некоторые авторы проводят связь между адаптивностью компании и пропагандируемыми ею ценностями. Согласно их логике, предприятие, разделяющее общечеловеческие, интернациональные ценности, более вероятно адаптируется к изменяющимся условиям, чем то, которое имеет индивидуальную, специфическую корпоративную культуру. Идеи основанной на корпоративных ценностях эмоциональной вовлеченности в деятельность организации развиваются у Р. Робертсона и В. Срибара [11], которые указывают на важность адаптации ума, имея в виду создание в коллективе атмосферы, способствующей обмену идеями и опытом. На значимость пассионарного (от англ. *passion* – страсть) потенциала для развития экономических возможностей компании указывают также С.В. Куприянов и К.С. Борзенкова [3]. Представляется, однако, что адаптивность определяется более системными и комплексными явлениями, чем ценности, и, в частности, стратегией. Можно привести в подтверждение данного тезиса мнение А. Гирнеаты, у которой адаптивность – это способность фирмы сформировать и выполнить эффективную стратегию [6]. Она же отмечает, что скорость реакции предприятия на внешние трансформации определяется человеческим фактором: уровнем командной работы, отношениями между руководителями и подчиненными, лабильностью. Согласимся с тем, что в ситуациях, когда предприятие должно быстро реагировать на возникающие во внешней среде изменения именно элементы организационной культуры

(особенно в отсутствии поддержки от других факторов адаптивности) играют ведущую роль в стабилизации деятельности предприятия. Умение работников становится командой и воспроизводить синергетические эффекты коллективной работы определяется корпоративными ценностями и философией. Вместе с тем, считаем, что элементы организационной культуры относятся больше к факторам реактивной адаптивности. Тогда как выработанная корпоративная стратегия несет в себе проактивный «заряд», поскольку задает векторы рыночного поведения (наступательное или оборонительное), отношение к риску хозяйствования в конкурирующей среде (диверсификация или концентрация), ориентиры конкурентного взаимодействия (сосуществование или борьба). В данном случае факторы адаптивности вырабатываются в результате транслируемых изнутри во внешнюю среду изменений.

Развитие адаптивности связано и с предвидением трансформаций в окружении компании и упреждающим на них реагированием. В связи с этим быстрота реагирования у ряда исследователей подразумевает, во-первых, скорость реакции на меняющиеся потребности клиентов, во-вторых, способность людей в организации принимать новые условия, экспериментировать, обучаться, в-третьих, возможность приведения организационной структуры компании в соответствие с вызовами внешней среды. Рост скорости реакции на меняющиеся потребности рынка связан, с одной стороны, с развитием маркетинговой компоненты управления, позволяющей эффективно реализовывать задачи исследования рыночной среды и своевременного выявления модифицирующихся предпочтений покупателей. Как подчеркивает Л.В. Верменникова, вовлечение клиентов в процесс обеспечения конкурентоспособности – значимый фактор роста адаптивности [2], поскольку в данном случае растет информационная обеспеченность принимаемых менеджерами решений.

С другой стороны, значим фактор развития инновационной деятельности, позволяющий формировать потребности рынка, вынуждая конкурентов проявлять адаптивные способности. Поддерживают необходимость инноваций как движущей силы преобразований в рамках промышленного предприятия и другие авторы [1, 4]. Иными словами, уровень развития маркетинговой и инновационной деятельности предприятия влияет не только на его способности быстро реагировать на внешние трансформации, но и формирует необходимые компетенции для реализации концепции адаптивного управления.

Что касается способности работников экспериментировать и обучаться, то очевидно, что интеллектуальная лабильность повышает эффективность выполнения задач и позволяет сохранять эмоциональную устойчивость в кризисных ситуациях. Поэтому рост адаптивности компании тесно связан с формированием кадрового потенциала, со специализированным профессиональным обучением, направленным на формирование и закрепление способности к переключению внимания, умению быстро переходить с безошибочного решения одних задач на выполнение других.

Приспособление предприятия к изменениям необходимо как при позитивном, так и негативном развитии ситуации во внешней среде, что подчеркивают Х. Максимилян, М. Тампо [7], отмечая, что адаптивность – это способность предприятия быстро реагировать и на возможности, и на риски, конвертируя их в бизнес-преимущества. Следовательно, необходимо развивать систему мониторинга внешнего окружения для обнаружения ранних сигналов реагирования. Наличие данной системы обеспечивает возможность формирования на практике базы данных об эластичности реакции компании на изменения внешней среды.

Кроме этого, некоторые исследователи полагают, что ключевым условием адаптивности предприятия становится учет стадии его развития, накопленного потенциала и положения на рынке.

Заканчивая обзор отражаемых в литературе факторов повышения адаптивности, нельзя не коснуться того вклада в развитие адаптивного менеджмента, который, на наш

взгляд, внесли М. Ривз и М. Деймлер. Они отмечают, что управленческими навыками, ведущими к адаптивности и к адаптивным конкурентным преимуществам, являются умение распознавать сигналы внешней среды, талант экспериментировать с продуктами, бизнес-моделями, процессами и стратегией, возможность управлять сложными мультифирменными системами, способность к мобилизации и мотивации сотрудников и партнеров [10].

Адаптивность в их представлении есть восприимчивость компании к быстрому обучению тому, как создавать новые вещи. Действительно, поскольку мир становится все менее предсказуемым, прогнозирование должно сопровождаться, а иногда и заменяться экспериментированием.

В связи с этим, как нам представляется, адаптивные компании должны быть толерантны к провалам. Тем более что современные информационные и коммуникационные технологии, перманентно развивающаяся институциональная среда, технические возможности позволяют быстро выстроить новые бизнес-системы.

Литература:

1. Верменникова, Л.В. Сущность и основные элементы системы адаптивного управления предприятием сферы услуг / Л.В. Верменникова // Terra Economicus. – 2010. – № 3-3. – Т. 8. – С. 130-137.
2. Куприянов, С.В. Потенциал промышленного предприятия малого бизнеса: оценка и повышение эффективности использования / С.В. Куприянов, К.С. Борзенкова. – Белгород: БГТУ, 2011. – 135 с.
3. Старикова, М.С. Условия инновационного развития корпораций в Белгородской области / М.С. Старикова, А.А. Резниченко // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2011. - № 1. – С. 137-141.
4. Бухонова С.М. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, Э.И. Томилина, А.П. Табурчак // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2007. – № 1. – С. 130-133.
5. Burns, T., and G. Stalker 1961. The management of innovation. London: Tavistock, pp: 312.
6. Girneata, A. 2014. Adaptability – A Strategic Capability During Crisis. Economics Questions, Issues and Problems, January: 243-249.
7. Macmillan, H., and M. Tampoe. 2000. Strategic Management. Oxford: Oxford University Press, pp: 312.
8. Miles, R. E., C.C. Snow, A.D. Meyer and H.J. Coleman. 1978. Organizational strategy, structure, and process. Academy of Management Review, 3(3), 546-562.
9. Miller, D. 1987. The structural and environmental correlates of business strategy. Strategic Management Journal, 8(1): 55-76.
10. Reeves, M. and M. Deimler. 2011. Adaptability: The new Competitive Advantage. Harvard business review, July-August issue: <https://hbr.org/2011/07/adaptability-the-new-competitive-advantage>. Дата обрац. 08.08.2014.
11. Robertson, B. and V. Sribar. 2004. The Adaptive Enterprise IT Infrastructure Strategies to Manage Change and Enable Growth. IT Best Practices series. Intel Press, pp: 246.

РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Е.А. Уварова
г. Белгород, Россия

В условиях динамично развивающегося рынка и растущей конкуренции любая российская компания заинтересована в том, чтобы достичь внимания потенциальных покупателей. И наиболее эффективным методом достижения такой цели является комбинированное использование способов презентации товара и инструментов обратной связи с потребителем.

Используя термин интегрируемые маркетинговые коммуникации (ИМК) стоит понимать процесс установления связи с конечным потребителем, отличающийся от тех методик, которые используют крупные рекламодатели. Фактически ИМК подразумевает планирование маркетинговых коммуникаций, в основании которых лежит необходимость оценки их (коммуникаций) отдельных направлений и стратегической роли. [2, с. 75]

В процессе ИМК консолидируются, объединяются и направляются все средства воздействия, программы и сообщения на потенциальных или фактических потребителей услуг и продукции компании.

Концепция интегрируемых маркетинговых коммуникаций появилась неслучайно. Идея подобных мер продвижения товара и услуг стала популярна уже в 90-х. Причина, по которой данная система была признана практичной, кроется в том факте, что традиционные инструменты маркетинга уже не могли дать уровень эффективности, необходимый для успешного развития компаний в условиях изменяющегося рынка.

Поэтому многие предприятия пошли путем комбинированного использования различных инструментов маркетинговых коммуникаций, суммарное воздействие которых оказалось значительно эффективней, чем влияние каждого направления по отдельности. К тому же ИМК позволяли компаниям объединять бюджеты, оптимизировать их и получать более ощутимую отдачу.

Продвижение товара неизбежно подразумевает определенные маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход, в свою очередь, ведет к решению двух проблем, которые связаны друг с другом.

Первая задача ИМК заключается в создании посланий коммуникационного характера, в которых будут использованы различные средства СМК (стандартной системы коммуникаций), не противоречащие друг другу и достаточно легко координируемые между собой. В итоге происходит формирование единого положительного образа коммуникатора.

В качестве второй цели ИМК стоит определить доведение до максимума уровня эффективности маркетинговых коммуникаций при помощи поиска наиболее подходящих комбинаций синтетических и основных средств СМК.

В процессе реализации интегрированных методик используются инструменты стандартной системы коммуникаций. Речь идет о совокупности таких элементов, как субъекты, каналы, средства и формы взаимодействия, а также прямые и обратные связи, используемые в процессе работы маркетинговой системы с представителями внешней среды.

Используя эти инструменты, можно ясно и привлекательно передать суть маркетингового обращения конечному потребителю. Важно учитывать и тот факт, что стоимость товара также можно использовать в качестве эффективного способа передачи информации о продукте (дорогой, значит, качественный).

Все эти элементы интегрированных маркетинговых коммуникаций, включая саму продукцию, равно как и ее стоимость, позволяют донести до представителей целевой аудитории ключевую информацию о предложении компании.

Одновременное использование нескольких видов презентации и обратной связи является выгодной стратегией, которая значительно превосходит по своей эффективности применение какой-либо одной методики.

Понятие интегрированных маркетинговых коммуникаций предполагает получение ответа на три ключевых вопроса:

1. В каких точках маркетинговых каналов происходит предельно эффективное достижение покупателя и увеличение скорости реакции в пользу приобретения продукции компании?

2. Какая схема сочетания средств стимулирования сбыта и рекламы является наиболее эффективной в рамках достижения целей коммуникации?

3. Как грамотно согласовать рекламное обращение и каждый вид рекламной коммуникации с общим позиционированием торговой марки с позиции их комбинированного взаимодействия?

Ответы на эти вопросы позволяют составить грамотный план реализации ИМК в рамках конкретных задач.

Система интегрированных маркетинговых коммуникаций состоит из нескольких ключевых элементов:

- Паблик рилейшнз (связи с общественностью).
- Прямой маркетинг. Сюда можно отнести интернет- и ТВ-маркетинг. Говоря о продвижении посредством телевидения, стоит отметить, что оно сводится к предоставлению телезрителю возможности сделать заказ товара, находясь дома, после того как он увидит конкретную продукцию в действии и ознакомится с ее характеристиками. В интернет-пространстве используется тот же принцип, только возможности продвижения в этом случае значительно выше.

- Реклама. Это определенные меры, целью которых является эффективное достижение какой-либо маркетинговой задачи.

- Стимулирование спроса на товар посредством введения дополнительных преимуществ и, как следствие, повышения выгоды.

- Деловая и торгово-розничная реклама. Процесс взаимодействия с конкурентами в рознице всегда ведет к быстротечным изменениям. Объясняется это тем фактом, что часто на рынок приходят корпорации с товаром, который динамично продвигается.

- Комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций. Подразумевает использование и международной рекламы. Речь идет о рекламной кампании, выходящей за пределы страны, где находится производитель. При этом для подобного уровня продвижения товар должен быть лидирующим в рамках своей ниши.

- Ярмарки и выставки. Речь идет о мероприятиях, в которых компания-производитель принимает непосредственное участие, презентуя конечному потребителю свою продукцию.

- План предприятия. Имеется в виду общая стратегия продвижения товара с использованием различных маркетинговых инструментов.

Современная концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций предполагает использование некоторых принципов. Одним из них является оперативность.

Суть данного принципа сводится к тому, чтобы использовать для реализации процессов стратегических коммуникаций как изначально спланированные события, так и те обстоятельства, которые возникают непроизвольно. Стоит понимать, что любые грамотно проанализированные сведения потенциально способны стать причиной формирования комплекса ИМК. Причем сделать информационный повод можно фактически из любого подразделения внутренних потоков данных компании.

В случае принципа открытости речь идет о горизонтальной форме коммуникации с партнерами предприятия. Это позволяет сделать бизнес более устойчивым, поэтому важно

ориентироваться на открытое отношение к возможности развития партнерских отношений. Наглядным примером реализации данного принципа в рамках стратегии интегрированных маркетинговых коммуникаций являются совместные компании по продвижению товара таких известных брендов, как «МакДональдс» и «Кока-кола». Сейчас нередко можно встретить промоакции производителей стиральных машин и порошка, конфет и чая, вина и сыра. При таком подходе, помимо повышения уровня эффективности маркетинговых мер, открываются возможности для оптимизации их бюджета.

Результат, который приносит реализация принципа персонализации, заставляет многие компании использовать его стабильно и активно. Под персонализацией стоит понимать формирование персонального характера отношений с каждым клиентом компании. Разумеется, такой подход потребует немало затрат и усилий, поскольку придется разрабатывать как новое техническое оснащение, так и специальные проекты.

Более того, потребуется и наличие специфических навыков у персонала. Но в итоге фирма получит высокий уровень лояльности со стороны клиентов и, как следствие, значительный рост продаж.

Синергизм - принцип, посредством которого организуются интегрируемые маркетинговые коммуникации, можно определить как главный, поскольку он подразумевает грамотное взаимодействие всех составляющих ИМК. Тот факт, что комбинирование мер продвижения значительно эффективней их простого суммирования, не раз был доказан опытом различных компаний.

Одним из удачных примеров реализации принципа синергизма можно назвать студенческие команды продавцов, контактирующих с потенциальными потребителями на улице. В такой деятельности задействованы фактически все методики, использование которых подразумевает концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций:

- производится оценка спроса на конкретные виды продукции;
- присутствует непосредственный контакт с представителями ЦА;
- посредством решения такой социальной проблемы, как трудоустройство молодежи, компания получает возможность выхода на правительственные контакты, что открывает новые перспективы развития бизнеса;
- продавец, одетый в брендированную одежду, является источником постоянной рекламы.

Принцип синергизма позволяет задействовать фактически все элементы ИМК, причем с уровнем продуктивности.

Интегрируемые маркетинговые коммуникации являются наиболее эффективной и быстродействующей стратегией продвижения на рынке как бренда, так и конкретного товара.

Литература:

1. Арланцев А.В., Попов Е.В. Синергизм коммуникационного инструментария // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 1. с. 145
2. Коноваленко В.А. Основы интегрированных коммуникаций: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, Н. Г. Швед. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 486 с.
3. Панкрухин А.П. Антикризисный стратегический маркетинг // Практический маркетинг. 2010. №6 (160). – 43 с.
4. Шульц Д. Е., Танненбаум С.И., Лауретборн Р.Ф. Новая парадигма маркетинга: Интегрированные Маркетинговые Коммуникации. — М.: ИНФРА-М, 2012 – 594с.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО ИЛИ ТОНКАЯ ГРАНЬ МЕЖДУ ЭКОНОМИЕЙ И РАЦИОНАЛИЗАЦИЕЙ

*Е.Л. Шаламова
г. Уфа, Россия*

В современных экономических условиях обеспечение стабильности производственного процесса, своевременное выполнение объемов производства при высокой насыщенности рынка и прогрессирующей конкуренции является одним из важных моментов в любом виде промышленности.

Термин «бережливое производство» (англ. «lean production») - концепция управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя. При этом задачей бережливого производства является планомерное сокращение процессов и операций, не добавляющих ценности.

Пионером этого подхода стала компания Toyota, которая благодаря его использованию достигла выдающихся результатов. Позднее эту систему стали применять в Nissan, Scania, Boeing, General Electric, Ford и т.д.

В Российской Федерации бережливое производство также внедряется во многих компаниях среднего и крупного бизнес-звена, таких как «КАМАЗ», «РЖД», «Росатом», «Сбербанк России».

На сегодняшний день все большее количество предприятий встает на бережливый путь развития, который позволяет с помощью организационных мер повысить производительность труда. Во время экономического спада спрос на рынке может достаточно резко упасть, как и ресурсы, которые необходимы для удовлетворения этого уменьшенного спроса. Обычно предприятие имеет ресурсов больше, чем необходимо, и некоторые виды ресурсов, такие как персонал, оборудование или производственные площади находятся в избытке.

В «хорошие времена» предприятие может себе это позволить. Сейчас же, во время кризиса, такой избыток может изрядно навредить. Поэтому нужно будет понять, а какое количество ресурсов необходимо иметь, чтобы сохранить предприятие.

То же самое касается и финансов предприятия. Сейчас, когда вместе со спросом на рынке уменьшаются и доходы предприятий, сохранение затрат на прежнем уровне может привести к убыткам. Что же делать для того, чтобы предприятие сохранило свою прибыльность?

Как уже было сказано выше, история бережливого производства началась с компании Toyota. Сакиши Тойода, один из основателей компании Toyota, считал, что производственному совершенствованию нет предела и независимо от состояния компании на рынке и её конкурентоспособности необходимо постоянное движение вперед, улучшение всех производственных процессов. Результатом такой философии стала проводимая на предприятиях Toyota стратегия kaizen – «непрерывные усовершенствования».

Кииширо Тойода, сын Сакиши, понимал, что ему придётся предпринять что-то необычное для того, чтобы успешно соперничать с американскими автогигантами (такими, например, как Ford). Для начала он ввёл на своих предприятиях понятие «точно вовремя» (Togo and Wartman), которое означало, что любая деталь автомобиля должна была создаваться не раньше, чем в ней возникнет необходимость. Поэтому у японцев, в отличие от американцев, не было огромных складов с запасными деталями, при этом японцы экономили больше времени и ресурсов. Методы «kaizen» и «Togo and Wartman» стали основой производственной философии семейства Тойода.

Следующий в династии Эйджи Тойода начал свою деятельность с того, что разработал пятилетний план усовершенствования методов производства. Для этого в компанию Toyota в качестве консультанта был приглашён Таичи Оно, который ввёл карточки «kanban» – «отслеживание движений запасов».

Таичи Оно научил рабочих подробно разбираться в методах «kaizen» и «Togo and Wartman», модернизировал оборудование и наладил правильное чередование выполняемых операций. Если возникала какая-то проблема со сборкой изделий на конвейере, то конвейер моментально останавливался, чтобы быстро найти и устранить любые неполадки.

Компания Toyota реализовывала свою промышленную философию качества на протяжении двадцати лет, в том числе и у своих поставщиков.

Так, на протяжении нескольких поколений руководителей компании Toyota была разработана уникальная система качества, которая и легла в основу системы «бережливого производства».

Основные принципы «бережливого производства»:

1. Философия долгосрочной перспективы: можно пойти на убытки для достижения отдаленной цели.

2. Производственный поток должен быть непрерывным.

3. Канбан: производство по системе «точно вовремя» без промежуточных запасов.

4. Хейдзунка: равномерное распределение нагрузки на всех этапах технологического процесса.

5. Андон и джидока: автоматическая остановка производства с целью решения проблем.

6. Формализация накопленных знаний: достигнутое нужно делать новым стандартом.

7. Визуальный контроль: иногда простая лампочка эффективнее компьютерного монитора.

8. Внедрять только проверенные технологии.

9. Воспитывать собственных лидеров, искренне исповедующих философию компании.

10. Формировать и воспитывать рабочие команды, в которых каждый искренне исповедует философию компании.

11. Уважать и развивать партнеров-поставщиков.

12. Генти генбуцу: перед тем как начать разбираться в ситуации, увидеть все своими глазами.

13. Немаваси: принимать коллективные решения только после согласия большинства, но внедрять — немедленно.

14. Хансей и кайзен: любой процесс можно постоянно анализировать и совершенствовать.

В условиях практического внедрения «бережливого производства» особую значимость приобретают вопросы оценки фактического состояния и дальнейшие перспективы использования инструментов «бережливого производства».

Поскольку, во-первых, может появиться иллюзия, что на предприятии многое уже сделано, и можно снизить активность по внедрению инструментов и методов бережливого производства, и, во-вторых, каждый следующий шаг по снижению потерь и повышению эффективности предприятия будет требовать более значительных усилий.

В настоящее время методики бережливого производства положены в основу многих производственных систем различных компаний. Мировые лидеры успешно освоили и продолжают применять данные практики, что позволяет им оставаться первыми в конкурентной борьбе.

Развитие данных компаний не останавливается никогда, несмотря на отсутствие резких смен и принятия решений в организации.

Литература:

1. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс, Альбина Паблишер, 2010г.
2. Тайити Оно, Производственная система Тойоты, 2005, Институт комплексных стратегических исследований, Москва, 2005.
3. Смирнов В.А., Антонова И.И., Антонов С.А., Ахмадеева Г.Ч. Установление показателей эффективности «бережливого производства» // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 146-153.

ОЦЕНКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛГОРОДСКОГО РЕГИОНА

*Е.Н. Шапошник, Ю.Л. Расстончина
г. Белгород, Россия*

Одним из важных показателей уровня развития региональной экономики является состояние агропромышленного комплекса (АПК) как системообразующей отрасли региона. АПК Белгородской области является одной из приоритетных сфер экономики, которая формирует агропродовольственный рынок, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий, экономическую безопасность региона.

Белгородская область располагает 1,1% населения страны и, примерно, таким же количеством пахотных земель, однако регион производит 4,4% общероссийского объема сельскохозяйственной продукции. Вклад «белгородских аграриев» в общероссийское производство сельхозпродукции – около 9%.

Финансовая поддержка, которую область получает из федерального бюджета на развитие сельского хозяйства, составляет примерно 8% от общего объема федеральной поддержки.

Для определения роли сельского хозяйства в экономике применяют такие показатели:

- доля занятых в сельском хозяйстве среди экономически активного населения,
- удельный вес сельского хозяйства в структуре валового регионального продукта (ВРП).

Таблица 1

Структура ВРП Белгородской области в основных ценах за 2009-2013 гг., %

	2012	2013	2014
ВРП в основных ценах	100	100	100
в том числе:			
Промышленное производство	37,7	36,3	34,1
Сельское хозяйство	17,3	17,0	18,4
Строительство	8,4	8,5	6,0
Розничная и оптовая торговля	15,2	15,0	17,2
Транспорт и связь	5,2	5,6	5,7
Прочее	16,2	17,6	18,6

Источник [2]

В 2014 году ВРП Белгородской области в текущих основных ценах составил 604,1 млрд. руб., в 2015 году этот показатель - 653,5 млрд. руб.(по прогнозным оценкам специалистов), его рост по сравнению с 2014 года составит 103,3% в сопоставимых ценах.

Из таблицы 1 видно, что на 2014 год большая доля в структуре ВРП приходится на промышленность, однако второе место занимает сельское хозяйство (18,4 %).

Более того заметен положительный рост относительно 2013 года на 1,4%, при снижающихся долях строительства и промышленного производства на 2,5% и 2,2% соответственно. Данная тенденция свидетельствует об устойчивом развитии аграрной отрасли.

Структура занятого населения по видам экономической деятельности за 2012-2014 гг. представлена в таблице 2.

Представленные данные подтверждают информацию о том, что сельское хозяйство в регионе занимает важное место.

В 2014 году на 17,8 % мужчин и 11,7 % женщин были заняты в сельском хозяйстве, что составляет около 15% занятого в экономике населения.

Таблица 2

Структура занятого населения
по видам экономической деятельности за 2012-2014 гг, %

	2012		2013		2014	
	муж	жен	муж	жен	муж	жен
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	18,0	11,9	17,4	14,1	17,8	11,7
добыча полезных ископаемых	5,7	1,9	6,3	1,6	7,5	2,2
обрабатывающие производства	17,5	12,2	19,3	13,2	19,3	13,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,8	1,9	3,8	1,5	4,4	2,6
строительство	13,8	2,3	13,8	2,5	12,4	2,6
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, гостиницы и рестораны	9,1	19,7	9,1	21,1	9,6	20,5
транспорт и связь	10,3	4,6	10,5	3,8	9,1	3,9
финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4,8	4,7	5,2	5,5	4,2	5,1
государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	8,4	6,4	7,0	5,5	7,2	5,6
образование	3,3	16,7	3,4	14,3	3,5	14,6
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,1	12,7	2,3	12,5	2,9	11,9
другие виды экономической деятельности	2,1	4,9	1,9	4,4	2,0	5,6

Источник: [2].

В таблице 3 представлена информация об основных видов сельскохозяйственной продукции, произведенной в регионе.

В 2014 году выпуск продукции сельского хозяйства составил 187,1 млрд.руб., что на 5% больше чем в 2013 году.

В Белгородской области основными направлениями сельскохозяйственной деятельности выделяют: молочное животноводство и молокопереработку, мясное животноводство и птицеводство, растениеводство и производство комбикормов.

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции

		в % к 2013 году
Выпуск продукции сельского хозяйства. млрд руб.	187,1	105
Производство основных видов сельскохозяйственной продукции :		
Зерновые и зернобобовые культуры (в весе после доработки) тыс. тонн	3524,8	116,9
Сахарная свекла (фабричная), тыс. тонн	2814,1	92,1
Подсолнечник, тыс. тонн	314,8	79
Скот и птица (в живом весе), тыс. тонн	1531,1	101,9
птица	770	101,3
свиньи	722,1	102,7
Молоко. тыс. тонн	543,5	100,2
Яйца, млн шт	1299,5	107

Источник: [2].

Основными компаниями, представляющими молочное животноводство и молокопереработка в регионе, являются молочный комбинат «Авида», ГК «Зелёная долина», Колхоз им. Фрунзе, ЗАО «Томмолоко», ОАО «Шебекинский маслодельный завод».

Белгородская область занимает 3-е место в Центральном-федеральном округе по производству молока. В 2014 году было произведено 543,5 тыс.тонн молока, что в сравнении с 2013 годом увеличилось на 0,2%.

Лидерами в мясном животноводстве и птицеводстве выступают:

- в производстве свиньи - ГК «Мираторг», ООО «ГК «Агро-Белогорье», Колхоз им. Фрунзе, ООО «Оскольский бекон»;
- в производстве мяса птицы - АО «Белая птица», ЗАО «Приосколье», ЗАО «Белгранкорм» (Ясные зори).

В совокупности на представленное направление приходится 1531,1 тыс. тонн. Распределение в процентном соотношении на птицу и свиней практически одинаковое 50,29 и 49,7 соответственно.

В секторе растениеводства производство зерновых культур в 2014 году резко увеличилось по сравнению с 2013 годом - на 16,9%: собрано 3,5 млн. тонн, что на 262 тыс. тонн выше, чем в рекордном 2008 году – со средней по области урожайностью 44,5 ц/га. Однако производство сахарной свеклы снизилось на 7,9 %

Что касается производства комбикормов, то лидерами в данном направлении являются ГК «Мираторг», ООО «ГК «Агро-Белогорье», АО «Белая птица», ЗАО «Приосколье».

В настоящее время примерно 18% комбикорма, произведенного в России приходится на Белгородскую область.

На сегодняшний день институциональная структура сельскохозяйственного производства Белгородской области постепенно трансформируется: с одной стороны, повышается размер посевных площадей в хозяйствах населения, особенно в крестьянских (фермерских) хозяйствах, с другой стороны, в животноводстве все большую роль играют крупные интегрированные холдинги, основанные на государственно-частном партнерстве[1].

Такие интеграционные объединения представляют собой наиболее эффективный механизм реализации приоритетного национального проекта развития АПК, а это, в свою очередь, подтверждает рост основных индикаторов производства крупных агрохолдингов.

Примерами таких агрохолдингов служат ЗАО «Приосколье», ООО «БЭЗРК-Белгранкорм», ЗАО «Белая птица», ООО «Белгород-семена», ЗАО «Краснояружский бройлер».

Более того, за счет снижения трансакционных издержек, высокой экологической безопасности, глубокой комплексной переработки, минимальной потери сырья и устойчивого высокого качества продукции контрактная интеграция сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности является важным фактором повышения эффективности развития АПК.

В целом, агрохолдинги оказали большое влияние на сельскохозяйственное производство и социально-экономическое развитие области. При этом многие производственные показатели агрохолдингов значительно выше аналогичных показателей сельскохозяйственных предприятий, не вошедших в интегрированные структуры [3].

Таким образом, подводя итоги вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что Белгородская область занимает лидирующие позиции в производстве сельскохозяйственной продукции. Более того, регион обладает необходимыми потенциальными возможностями для дальнейшего успешного развития АПК.

Для этого необходимы целенаправленные действия со стороны государства и органов регионального управления по созданию стимулов и возможностей для привлечения инвестиций в регион.

Литература:

1. Жиликова Е.Е., Аничин В.Л. Развитие агропромышленного комплекса Белгородской области в современных условиях [Текст] // Вестник АГАУ . 2013. №1 (99). С.109-113
2. Социально-экономические показатели Российской Федерации [электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 5.2.2016)
3. Шедий Е. Г. Анализ и оценка формирований холдингового типа Белгородской области [Текст] // RJOAS . 2012. №2. С.10-14.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Е.С. Шевченко,
г. Белгород, Россия***

Внешнеторговая деятельность является одной из основных форм внешнеэкономической деятельности. Современный этап мирового развития характеризуется наличием интеграционных связей между странами, в частности в области торговли.

Рост внешнеторговой деятельности – один из главных факторов развития экономики страны.

Не менее важна внешнеторговая деятельность и отдельным регионам, так как степень развития внешнеторговых связей напрямую влияет на объём ВВП, а также социально-экономический уровень жизни региона.

Дадим оценку внешнеэкономической деятельности регионов Дальневосточного федерального округа (далее – ДФО) с помощью таких стоимостных показателей как экспорт, импорт, внешнеторговое сальдо и внешнеторговый оборот.

Значения данных показателей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Внешняя торговля ДФО РФ в 2012-2014 гг.

(млн. долл. США)

Показатель	2012 год	2013 год	Темп роста 2013/2012, %	2014 год	Темп роста 2014/2013, %
Импорт	10257,90	12204,20	118,97	12130,97	93,57
Экспорт	25886,50	28199,00	108,93	30398,52	107,79
Внешнеторговый оборот	36144,40	40403,20	111,78	37686,95	93,28
Внешнеторговое сальдо	15628,60	15994,80	102,34	13035,45	81,50

Рассчитано по данным: [2]

На основе таблицы 1 можно сделать вывод о том, что внешнеторговый оборот в 2014 году уменьшился на 7,72% и составил 37686,95 млн.долл. США. В течение двух лет наблюдается устойчивая положительная динамика экспорта. Темп роста составил 107,79%. Импорт, в свою очередь, уменьшился на 6,43% по сравнению с 2013 годом составил 12130,97 млн.долл. США.

Далее наиболее подробно рассмотрим показатели внешней торговли регионов ДФО за 2013-2014 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Показатели внешнеэкономической деятельности регионов ДФО в 2013-2014 гг.

(млн. долл. США)

Субъекты ДФО	2013 год				2014 год			
	Экспорт	Доля, %	Импорт	Доля, %	Экспорт	Доля, %	Импорт	Доля, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Амурская область	344, 16	1,7	376, 21	4,5	278, 68	1,3	330, 47	4,0
Еврейская АО	13, 08	0,1	44, 72	0,5	15, 58	0,1	60, 62	0,7
Камчатский край	524, 90	2,7	54, 21	0,6	450, 61	2,1	64, 96	0,8
Магаданская область	192, 87	1,0	315, 52	3,8	245, 64	1,2	97, 78	1,2
Приморский край	2 362, 14	12,0	5 759, 06	68,9	2 877, 61	13,5	5 862, 34	70,5
Сахалинская область	11 558, 01	58,5	895, 45	10,7	12 501, 67	58,7	1 131,06	13,6
Хабаровский край	1 114, 71	5,6	659, 44	7,9	1 117, 45	5,2	624,05	7,5
Чукотский АО	70, 19	0,4	102, 97	1,2	72, 82	0,3	90, 15	1,1
Республика САХА (Якутия)	3 578, 96	18,1	156, 43	1,9	3 738, 35	17,6	49, 77	0,6
ДФО	19 759, 05	100,0	8 364, 04	100,0	21 298, 44	100,0	8 311,25	100,0

Рассчитано по данным: [2]

Таким образом, наибольшую долю в экспорте округа занимают Приморский край (13,5%), Сахалинская область (58,7%). Наименьшая доля экспорта приходится на Еврейскую АО (0,1%) и Чукотский АО (0,3%).

Наибольшие доли импорта принадлежат Приморскому краю (70,5%), Сахалинской области (13,6%) и Хабаровскому краю (7,5%). Республика Саха обладает минимальной долей импорта (0,6%).

Что касается динамики, то снижение экспорта наблюдается в таких регионах, как Амурская область (0,4%), Камчатский край (0,6%), Хабаровский край (0,4%) и республика

Якутия (0,5%). Положительная динамика была отмечена в Магаданской области (0,2%), Приморском крае (1,5%) и Сахалинской области (0,2%).

Снижение импорта имело место в Амурской (0,5%), Магаданской (2,6%) областях, Хабаровском крае (0,4%), Чукотском АО (0,1%) и республике Саха (1,3%). Свою долю импорта округа увеличили такие регионы, как Еврейская АО (0,2%), Камчатский (0,2%) и Приморский (1,6%) края, а также Сахалинская область (2,9%).

Превалирование экспорта над импортом оказывает благоприятное воздействие на развитие округа, пополняя его бюджет.

Дадим характеристику внешней торговли ДФО РФ в разрезе товарной структуры. Товарная структура экспорта ДФО за 2013-2014 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3

Товарная структура экспорта ДФО, 2013-2014 гг.

Наименование продукции	2013 год, тыс.долл. США	Доля в экспорте 2013 года, %	2014 год, тыс.долл. США	Доля в экспорте 2014 года	Темп роста, 2014 г. к 2013 г., %
Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	2 431 613,01	8,67	2 322 864,39	8,15	95,5
в том числе: рыба, ракообразные и моллюски	2 321 232,50	8,28	2 198 686,09	7,71	94,7
Минеральные продукты, в том числе:	19 473 374,44	69,47	20 053 892,43	70,33	103,0
топливно-энергетические товары	18 872 109,20	67,33	19 451 212,53	68,21	103,1
Продукция химической промышленности, каучук	48 861,93	0,17	40 523,60	0,14	82,9
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1 710,86	0,01	1 505,46	0,01	88,0
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	977 284,56	3,49	1 028 090,40	3,61	105,2
Текстиль, текстильные изделия, обувь	808,47	0,00	511,56	0,00	63,3
Металлы и изделия из них	442 974,44	1,58	470 184,35	1,65	106,1
Машины, оборудование, транспортные средства	528 137,61	1,88	271 430,37	0,95	51,4
Прочие товары	4 125 466,40	14,72	4 325 818,18	15,17	104,9
<i>ВСЕГО</i>	28 030 231,72	100,00	28 514 820,74	100,00	101,72

Рассчитано по данным: [2].

Из таблицы 3 видно, что существенных изменений и сдвигов в структуре экспорта в 2014 году по сравнению с 2013 годом не произошло.

Наибольшую долю в экспорте в 2014 году занимают минеральные продукты (70,33%). Стоит отметить, что объем экспортируемых минеральных продуктов увеличился на 3% или на 580 517,99 тыс.долл. США в абсолютном выражении. Повышению экспорта данной группы товаров не помешало и понижение цен на топливно-энергетические товары.

Второе место по доле в экспорте занимают продовольственные товары и с/х сырье (8,15%). В данном случае наблюдается отрицательная тенденция экспорта данной группы товаров. Так, если в 2013 году доля экспорта составляла 8,67%, то в 2014 году она составила 8,15%. В стоимостном выражении данное изменение оценивается в 108 748,2 тыс.долл. США.

Отрицательная динамика свойственна и таким группам, как продукция химической промышленности, каучук (снижение доли на 7,1%); кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (снижение доли на 12%); текстиль, текстильные изделия, обувь (снижение

доли на 36,7%); машины, оборудование, транспортные средства (снижение доли на 48,6%).

Увеличили свои удельные доли в структуре экспорта следующие группы: древесина и целлюлозно-бумажные изделия (увеличение на 5,2%) и металлы и изделия из них (увеличение на 6,1%).

Далее произведем анализ товарной структуры импорта товаров ДФО в 2013 году (табл. 4).

Таблица 4

Товарная структура импорта товаров ДФО РФ в 2013-2014 гг.

(тыс. долл. США)

Наименование продукции	2013 год	Доля в экспорте 2013 года, %	2014 год	Доля в экспорте 2014 года, %	Темп роста, 2014 г. к 2013 г., %
1	2	3	4	5	6
Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	1 110 362,21	9,23	1 157 929,71	11,03	104,28
в том числе:					
рыба, ракообразные и моллюски	46 327,15	0,39	64 907,59	0,62	140,11
Минеральные продукты,	210 980,84	1,75	159 313,71	1,52	75,51
в том числе:					
топливно-энергетические товары	157 495,75	1,31	100 520,23	0,96	63,82
Продукция химической промышленности, каучук	945 538,94	7,86	977 050,74	9,31	103,33
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	101 432,29	0,84	63 601,34	0,61	62,70
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	206 430,44	1,72	210 781,10	2,01	102,11
Текстиль, текстильные изделия, обувь	926 104,68	7,70	711 876,07	6,78	76,87
Металлы и изделия из них	1 003 733,16	8,34	1 188 611,77	11,32	118,42
Машины, оборудование, транспортные средства	6 965 608,92	57,89	5 414 342,04	51,58	77,73
Прочие товары	562 361,55	4,67	613 569,89	5,85	109,11
ВСЕГО	12 032 553,03	100,00	10 497 076,37	100,00	87,24

Рассчитано по данным: [2].

Данные таблицы 4 позволяют судить о том, что объем импортных операций в стоимостном выражении в 2014 году уменьшился на 12,76% по сравнению с предыдущим годом, достигнув значения в 10 497 076,37 тыс.долл. США. Наибольшую долю в импорте в 2014 году занимают машины, оборудование и транспортные средства (51,58%). Стоит отметить, то объем импорта данной продукции уменьшился на 22,27% или на 1 551 266,88 тыс.долл. США в абсолютном выражении.

Второе место по доле в импорте занимают металлы и изделия из них (11,32%). В данном случае наблюдается положительная тенденция импорта данной группы товаров. Так, если в 2013 году доля импорта составляла 8,34%, то в 2014 году она составила

11,32%. В стоимостном выражении данное изменение оценивается в 184 876,61 тыс.долл. США.

Положительная динамика также свойственна и таким статьям импорта, как продовольственные товары (повышение доли на 4,08%); химическая промышленность, каучук (повышение доли на 3,33%); древесина и целлюлозно-бумажные изделия (повышение доли на 2,11%).

Уменьшили удельные доли в структуре импорта следующие группы: минеральные продукты (уменьшение на 24,49%), кожевенное сырье (уменьшение на 37,3%), а также текстиль (уменьшение на 23,13%).

Стоимость импортных операций региона в 2014 году составила 10 497,1 млн. долларов США, что на 1 535,5 млн. долларов США меньше, чем в 2013 году (сокращение на 12,8%).

На импорт из стран СНГ приходится 12,3 млн. долларов США, что составляет 0,1% от общей стоимости импорта региона. Стоимость импортных операций в страны СНГ в 2014 году сократилась в 3,3 раза.

На импорт в страны дальнего зарубежья приходится 10 484,8 млн. долларов США, что составляет 99,9% от общей стоимости импорта региона. Стоимость импортных операций в страны дальнего зарубежья в 2014 году сократилась на 12,6%. Более подробно распределение импорта по странам контрагентам отображено в таблице 5.

Таблица 5

Распределение импорта товаров ДФО по основным странам-контрагентам
в 2014 году

Страна-контрагент	Импорт, млн.долл. США	Доля в импорте %	Основные статьи импорта
1	2	3	4
Китай	4 729,40	45,1	электрогенераторные установки; шины пневматические резиновые новые; части обуви кузова для автомобилей; части и оборудование автомобилей; двигатели внутреннего сгорания с искр. зажиганием
Япония	1 773,80	16,9	кузова для автомобилей; части и оборудование автомобилей; двигатели внутреннего сгорания с искр. зажиганием
Корея	1 112,80	10,6	кузова для автомобилей; части и оборудование автомобилей; двигатели внутреннего сгорания с искр. зажиганием
США	622,5	5,9	изделия из черных металлов прочие; краны, клапаны, вентили и другая арматура; центрифуги, агрегаты для фильтрация.
Германия	185,9	1,8	суда круизные, паромы, грузовые и др.; двигатели и силовые установки; валы трансмиссионные
Норвегия	184,3	1,8	прочие суда; суда рыболовные; плавучие базы
Соединенное Королевство	170,4	1,6	изделия из черных металлов прочие; машины электрические; пульта, панели, консоли, столы для эл. аппаратуры
Прочие	1746,6	16,4	изделия из черных металлов, части и оборудование автомобилей, продукция химической промышленности, строительные материалы.

Рассчитано по данным: [2].

Таким образом, ДФО импортирует товары из различных стран, однако наибольшие доли импорта приходится на такие страны, как Китай (45,1% от общего экспорта округа),

Япония (16,9%), а также Корея (10,6%), США (5,9%). В отличие от экспорта, статьи импорта из этих стран различны: суда рыболовные, изделия и черны металлов, двигатели, клапаны и т.д.

Анализ внешнеторговой деятельности ДФО показал, что экспорт округа обладает сырьевой специализацией и зависимостью от внешнеэкономической конъюнктуры. Таким образом, внешнеторговая деятельность данного субъекта РФ является довольно уязвимой. Отмечается также, что товарообмен является неравноценным: вывозится стратегически важное сырье, в том числе невозобновляемые ресурсы, а взамен поступают товары широкого потребления, причем по низким ценам и в большинстве случаев сомнительного качества [3, с.93].

Как уже отмечалось выше, экспорт региона обладает сырьевой специализацией, что является следствием недостаточного развития экономики и отсутствием высококонкурентных производств. Данный факт выгоден странам, сбывающим свою продукцию на внешнем рынке. Например, с экономической точки зрения Китаю выгоднее использовать слабость российской экономики для осуществления намеченного курса по превращению России в сырьевой придаток китайской экономики [3, с. 94].

Ещё одним недостатком приграничного взаимодействия является несовершенство российского законодательства. В российском национальном законодательстве отсутствуют правовые определения и другие, законодательно установленные, характеристики понятий «приграничная торговля», «территория приграничной торговли», «участники приграничной торговли», а также других понятий, час-то используемых в действующих межправительственных российско-китайских соглашениях. Упоминание данных понятий содержится только в статье 22 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»: «Приграничная торговля может осуществляться между российскими лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на приграничной территории РФ, и иностранными лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на соответствующей приграничной территории, определяемой в международных договорах РФ с сопредельными государствами, исключительно для удовлетворения местных нужд в отношении товаров, производимых в пределах соответствующей приграничной территории» [1].

Данный пробел в российском законодательстве приводит к тому, что участники международной торговли и бизнесмены, не имеющие к ней отношения, находятся в равных условиях, что ведет к криминализации данного бизнеса, т. е. уходу от уплаты налогов и таможенных сборов.

Проблема российского законодательства заключается ещё и в том, что разработанные законы и подзаконные акты в равной степени относятся как к приграничной торговле, ведущейся в европейских регионах России, так и к приграничной торговле России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, следствием чего является отсутствие учета негативных особенностей дальневосточного региона – отдаленность, малонаселенность, неразвитость инфраструктуры, вопросы неурегулированности границ [3, с. 95].

Что касается приграничной торговли, то отмечается её несбалансированность. Например, экспорт России в Китай в среднем в 2,2 раза превышает импорт России из Китая. И если рост российского экспорта в Китай сопровождается все большим смещением структуры экспорта в сторону товаров сырьевой группы, то рост китайского экспорта - увеличением доли готовых промышленных товаров с более высокой добавленной стоимостью, но низким качеством.

Таким образом, отрицательное влияние на развитие внешнеторговых отношений Дальнего Востока с зарубежными экономиками оказывают следующие факторы:

- низкий уровень конкурентоспособности продукции;
- сырьевая направленность экспорта при одновременном снижении мировых цен на сырье;

- криминализация бизнеса на территории Дальнего Востока, браконьерство;
- нелегальный ввоз и вывоз товаров;
- недостаточное развитие инфраструктуры, в том числе транспортных сетей;
- нестабильное экономическое положение округа;
- различия в требованиях к стандартизации и сертификации товара;
- исторически сложившиеся и длящиеся разногласия по вопросам принадлежности некоторых территорий Дальнего Востока.

Ещё одной серьезной проблемой также является несовершенство законодательства касательно должного контроля торговли на приграничных территориях. В силу неучёта такого вида торговли, как челночная, которая достигает больших объёмов, в бюджет округа не поступают соответствующие средства.

Литература:

1. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ (в ред. от 10 февраля 1999 г.) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф» (утратил силу).

2. Внешняя торговля ДФО [Электронный ресурс] / официальный сайт Федеральной таможенной службы Дальневосточное таможенное управление. Режим доступа: <http://dvtu.customs.ru>.

3. Сербичева, Т.Л. Проблемы внешнеэкономического сотрудничества в приграничных территориях Дальневосточного Федерального округа [Текст] / Т.Л. Сербичева, В.В. Реймер // Региональная и международная экономика. – 2011. - №5. – С. 93-97

4. Функции уполномоченных Министерства экономического развития в регионах в области внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / официальный сайт Министерства экономического развития РФ. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/economylib/foreignEconomicActivity>.

Секция 2
Проблемы и перспективы развития
финансово-кредитной системы в России и за рубежом

ИНФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: РАСЧЕТ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ
ИНФЛЯЦИИ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

И.В. Колесникова
г. Минск, Республика Беларусь

Падение темпов экономического роста на фоне высокой инфляции в Беларуси грозит стране стагнацией, а потому дискуссии по поводу различных вариантов денежно-кредитной политики и ее влияния на экономический рост крайне обострились. На первый взгляд, белорусская экономическая модель прекрасно работала: высокие темпы роста ВВП в 1996-2011 годах (7,6% в год в расчете на душу населения) наблюдались при высочайших же темпах инфляции: 56,4% по индексу потребительских цен и 68,4% по дефлятору ВВП, который отражает рост цен по всем группам товаров. Значит ли это, что белорусская экономика оказалась феноменом, опровергающим все постулаты экономической теории? Однако 3 валютно-финансовых кризиса подряд, из которых выходить стало все сложнее, заставляют задуматься, можно ли продолжать расти при двухзначной инфляции и массивном льготном кредитовании реального сектора экономики?

Постулат о необходимости поддержания низкой инфляции и финансовой стабильности как первостепенных условий обеспечения устойчивого сбалансированного роста любой экономики давно устоялся и не вызывает никаких сомнений среди экономистов. Вред высокой инфляции для экономического роста очевиден и хорошо теоретически обоснован. Дело в том, что высокая инфляция сопряжена с непредсказуемостью: будущих расходов на инвестиционные проекты и доходов от них. В результате инвестиции резко падают. Одновременно падает реальная доходность финансовых активов в национальной валюте (депозитов, облигаций, акций и других инструментов финансового рынка) вследствие непредсказуемости инфляции. Это, в свою очередь, ведет к падению спроса на деньги и сокращению денежной массы в обращении, поскольку население и экономические агенты предпочитают держать деньги в иностранной валюте. В результате падает и объем выдаваемых кредитов в реальном исчислении и в % к ВВП, то есть происходит демонетизация и снижение кредитоемкости экономики, что еще больше угнетает инвестиции и производство. В результате этих процессов выпуск без дополнительных мер стимулирования неизбежно уменьшается. Спрос за счет монетарной экспансии может увеличиваться, однако недостаточно для восстановления выпуска. В итоге цены растут еще быстрее, а темпы роста падают. При высокой инфляции отрицательная зависимость между инфляцией и темпами экономического роста довольно четко выражена в выборке стран с формирующимися рынками. Эта зависимость хорошо просматривается и в отдельных странах в периоды высокой инфляции: в Беларуси динамика роста ВВП практически зеркально отражает динамику инфляции: при повышении инфляции темпы роста снижаются и наоборот.

Однако очевидная, на первый взгляд, зависимость не столь однозначна. Так, существует целый ряд стран, которые росли при достаточно высоком уровне инфляции (Бразилия, Аргентина и Турция росли даже при инфляции выше 20%, хотя темпы роста были невысокими). Другим аргументом против борьбы с инфляцией стало падение уровня инфляции в ходе посткризисной рецессии сначала в Японии, а потом и в других развитых странах (США и Европе) до критически низкого уровня, когда центральные банки вынуждены были начать осуществление масштабной политики «количественного смягчения», чтобы стимулировать инвестиции и оживить экономический рост. Но в этих

странах речь шла даже не о низкой инфляции, а дефляции, которая отрицательно влияет на инвестиции почти в такой же мере, как высокая инфляция.

Приведенные выше примеры иллюстрируют нелинейность зависимости между инфляцией и ростом. При этом существуют, так называемые, пороги инфляции, то есть слишком высокая и низкая инфляция губительны для роста. Это пороговое значение уровня инфляции, до которого она способствует росту (являясь как бы «смазкой» экономического механизма), но после которого она начинает препятствовать этому росту, разное для разных стран и периодов и рассчитывается только эмпирическим путем на основе статистических данных. Так, Khan и Senhadji [1] показали, что для развивающихся стран этот порог значительно выше: превышение уровня инфляции в 11-12% для развивающихся стран и 1-3% для развитых стран чревато падением темпов роста экономики. В развивающихся странах рост инфляции от 11% до 20% ведет к снижению темпов прироста реального ВВП. на 0,33 п.п. При этом, чем выше инфляция, тем более значительны потери роста, достигающие для развивающихся стран при инфляции 60% 1,24п.п. Более поздние исследования показали, что при плохих институтах этот порог может повысится до 19% в развивающихся странах.

Проведены и другие расчеты пороговых значений инфляции для разных стран при помощи разных методик и степени точности: Mohaddes и Raissi [2], а ранее Pattanaik и Nadhanael [3] определили порог для штатов Индии в пределах 5,5-7%. Для Финляндии максимально допустимый уровень (порог) инфляции, не ухудшающий экономический рост, составил 4%, ниже которого возможности роста ухудшаются [4]

Попытки расчета пороговой инфляции проводились и для стран СНГ с результатом 7-8% для выборки из 6 стран и 13% для Азербайджана. Однако эти расчеты делались за очень короткий промежуток времени, а потому результаты нуждаются в верификации. [5,6]

Нами проведены похожие расчеты с целью определения порогового значения инфляции, ниже которого монетарная политика должна быть направлена на стимулирование роста либо нейтральна, а выше - на макроэкономическую стабилизацию (снижение инфляции).

Для расчета вероятного порогового значения инфляции, мы использовали расширенную стохастическую модель эндогенного роста. Суть метода состоит в том, что обычная модель эндогенного роста, включающая основные его детерминанты, дополняется переменными уровня инфляции. Спецификация модели является модифицированной формулой Khan and Senhadji [1] и выглядит следующим образом:

$$d(y_t) = \beta_0 + \mu_i + \beta_{01} \cdot (1 - D_t) \cdot (\pi_t - k) + \beta_2 \cdot D_t \cdot (\pi_t - k) + \beta_3 \cdot L_t + \beta_4 \cdot I_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

где $d(y_t)$ -темпы роста ВВП, π_t - темпы роста инфляции (индекс потребительских цен), k – пороговый уровень инфляции, L_t -темпы роста занятых в экономике, I_t -темпы роста валового накопления капитала, t -временной индекс, призванный отразить шоки (кризис, девальвация и др.), ε_t - остатки регрессии. Все показатели приведены в логарифмическую форму. D_t -фиктивная переменная, равная 1, если $\pi_t > k$, и 0, если $\pi_t \leq k$.

Поскольку значение порогового уровня не известно мы оцениваем его вместе с другими параметрами модели. Порог введен в уравнения роста в недифференцированной форме и имеет нелинейную форму. Поэтому мы применяем условный метод наименьших квадратов [7]. Если $s_1(k)$ – остатки регрессии с уровнем инфляции k , то оптимальный

уровень инфляции k^* (порог) будет определен при минимальном значении остатков регрессии. Предположим $s_1(k)$ – остатки регрессии, то

$$k^* = \operatorname{argmin}\{S_1(k), k = k_1 \dots k_n\} \quad (2)$$

Для удлинения ряда мы использовали поквартальные данные по всем переменным, начиная с 1996 года до 2014 года, сглаженные на сезонность. Тест Грейнджера на проверку экзогенности регрессоров показал, что взаимосвязь между ростом и регрессорами не имеет обратной казуальности, то есть рост определяется выбранными переменными, но не наоборот. А потому расчет модели оправдан. Проведены расширенный тест Дики-Фуллера на единичный корень, тест Йохансена на коинтеграцию, а также модель корректировки ошибок. Опуская дальнейшие технические подробности, доступные по запросу, перейдем к полученным результатам.

Согласно нашим расчетам, минимальные остатки регрессии получены при уровне инфляции 8,5% (R^2 равен 0,59, шаг 0,5% в интервале от 5% до 15%-го уровня инфляции). Инфляция выше уровня с 8,5% ($\mp 0,5\%$) до 20% при прочих равных условиях (темпах роста занятости, инвестиций, доле экспорта и импорта в ВВП) ведет к снижению темпов прироста реального ВВП. на 0,26 процентных пунктов.

Коэффициент при инфляции ниже порогового уровня (от 8,5% до 5%, по которым проводились расчеты) имеет положительный знак, хотя и статистически незначимый, в то время как темп инфляции выше порога статистически значим и имеет отрицательный знак.

Это очевидно доказывает нелинейность отношений между ростом и инфляцией в Беларуси. При этом усилия по снижению инфляции ниже 5% при данном состоянии экономики Беларуси нерациональны, и могут привести даже к отрицательным последствиям для темпов роста, в то время как увеличение инфляции свыше порогового значения (8,5%) влияет на темпы экономического роста отрицательно.

Это позволяет сделать вывод: необходимо предпринимать дальнейшие шаги по снижению инфляции в Беларуси, ужесточая монетарную политику.

Литература:

1. Khan, M. and Senhadji A. "Threshold Effects in the Relationship between Inflation and Growth" // IMF Staff papers, Vol 48, No 16, 2001.
2. Mohaddes. K. and Raissi, M. Does Inflation Slow Long-Run Growth in India? // IMF Staff papers, Vol 48, No 16. December, 2014.
3. Pattanaik S., Nadhanael G. Why persistent high inflation impedes growth? An empirical assessment of threshold level of inflation for India. // Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies.- 09/2013; 6(2). – Pp. 204-220.
4. Sattarov, I. Inflation and Economic Growth: Analyzing the Threshold Level of Inflation. Case Study of Finland, 1980-2010. Mimeo, 2011.
5. Christoffersen, P. and Doyle, P. From Inflation to Growth: Eight Years of Transition. // IMF Working Paper No. WP/98/100, 1998.
6. Hasanov, F. Relationship between inflation and economic growth in Azerbaijani economy: is there any threshold effect? // Asian Journal of Business and Management Sciences , Vol. 1, No. No1, June 2011.- Pp. 1-11.
- 7 Chan, K. and Tsay, R. Limiting Properties of the Least Squares Estimator of a Continuous Threshold Autoregressive Model. // Biometrika, Vol. 85, No. 2, , 1998.- Pp. 413–426.

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ КРИЗИ

В.Е. Лазаренко
г. Харков, Україна

1. Механізм фінансування банківських активів та причини кризи банківської системи України (постановка питання).

За два роки „пост-майданного” розвитку економіки України її банківська система опинилась у найглибшій системній кризі, яка поряд із безвідрадними кількісними характеризується не менш серйозними якісними негативами. До перших належить більше 46 млрд. грн. збитків, отриманих в 2014-2015 рр. лише топ-десятькою банківських установ, банкрутство 11 та 3-5 разове скорочення рівня фінансової стійкості більшості інших банків ([2], [4]). Серед других відзначаються чи не найвищий серед всіх країн Східної Європи рівень іноземної присутності в українському банківському секторі (на 1.10.2015 р. частка іноземного капіталу досягла офіційно 55%, а реально – 81%, іноземці контролювали 52% загальної кількості українських фінустанов [6]), повна відсутність державної стратегії регіональної і галузевої структуризації банківської системи (більше 60% установ знаходиться у 5 східних областях країни, лише 10-12% із них є спеціалізованими [2]), та неадекватність чинних механізмів регулювання залучення й використання банківських інвестицій. Урахування всіх цих проявів чітко доводить, що з локомотиву розвитку національної економіки українські банки перетворюються на її тягар, принципово не спроможний виконувати будь-які макроекономічні функції, окрім прискореного „викачування” з країни коштів та інших доволі обмежених ресурсів.

Метою даного дослідження є аналіз диспропорцій у структурі внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування банківської системи нинішньої України, як основної причини і передумови поточної кризи банківського сектору. У висновках окреслюються елементи стратегії оптимізації співвідношення між різними джерелами фінансових коштів українських банків.

Головну причину різкого падіння економічної ролі українських банків багато дослідників вбачає у сьогодишніх негараздах внутрішньополітичної ситуації в Україні, насамперед у нездатності (або навіть відсутності бажання) нинішніх політичних еліт країни виробити й імплементувати концепцію захисту національних інтересів у банківській системі [1]. Проте більш поглиблений аналіз доводить довготривалий характер факторів означеної кризи, передумови якої почали формуватися вже 5-10 років тому, ще в період швидкого і досить успішного зростання фінансових результатів діяльності українських банків.

Мова йде про те, що, незважаючи на численні переможні реляції банкірів і політиків України про успіхи у розвитку вітчизняного кредитного сектору протягом 2005-2010 рр. (загальний оборот капіталу якого дійсно зростав на 150-170% у рік), уже починаючи з 2007 р. багато аналітиків стали обговорювати виникнення проблем із наповненням ресурсної бази фінансових установ, і тоді ж попередили про дефіцит ресурсів у банків у найближчій перспективі. Пізніше було виявлено головні причини означеного негативу, які зводились до недосконалості грошово-кредитної політики держави [2], [5].

Перша полягала у явній невідповідності темпів зростання активного і пасивного капіталу банків. За винятком 2007 р. (коли кредитний портфель збільшився пропорційно активам), весь період 2006-2010 рр. кредитні вкладення зростали значно (на 70-76%) швидше активів. До того ж відзначалось формування структурного дисбалансу у термінах залучення й розміщення ресурсів: основна їх маса залучалась банками на термін до 1 року, тоді як левова частка кредитів мала довгостроковий характер (для юридичних осіб – на інвестиційні цілі, для фізичних – на іпотеку й автокредитування). З огляду на проблемність повернення великої частини таких кредитів й в умовах відсутності реакції з

боку регулятора банківської системи – НБУ – у вигляді ужорсточення нормативу довгострокової ліквідності ця структурна тенденція зростання зобов'язана була призвести до нестачі капіталу у більшій частині українських фінансових установ.

Другу причину початку кризи банківської ліквідності в Україні теж треба вбачати у суто національних факторах – поза прямим зв'язком зі світовою фінансовою кризою. Вона полягає у формуванні в українських банків за роки незалежності країни особливої, відмінної від загальносвітової і *вкрай негативної, схеми фінансування активів*.

У світовій практиці давно і надійно основними джерелами формування банківських активів вважаються внутрішньо національні, а серед них насамперед – кошти юридичних (підприємств) і фізичних осіб (населення), що залучаються на депозити. На другому за значущістю місці постає акціонування й *IPO*, на третьому (з великим відставанням) – синдіковані (внутрішньо корпоративні) кредити, одержувані окремими національними банками – членами міжнародних банківських груп від материнських банківських холдингів, та інші джерела ресурсів. З іншого боку, жоден стабільний західний банк не має значимих капітальних вливань з боку державних органів, центральних банків або продажу філіальних мереж. На відміну від цих довгострокових тенденцій, українські банки ніколи не вважали кошти населення і підприємств серйозним джерелом поповнення власних активів. За підсумками 2006-2012 рр. вкладення банків в економіку в цілому зросли на 35,4%, тоді як приріст депозитів юридичних осіб і громадян – усього на 9%. Навіть у середині 2014 р., тобто вже в умовах загострення банківської кризи і фактичної відсутності інших значущих джерел поповнення капіталу, кредитні установи України усього на половину фінансувалися внесками юридичних і фізичних осіб; у попередні роки їх частка була не набагато вище [5].

Особливу незацікавленість вітчизняні банки неухильно виявляють до такого потенційно найважливішого донору їх ресурсної бази, як населення. Констатуючи деяку об'єктивну складову такої поведінки (постійне зниження соціальної орієнтації держбюджетів України останніх років призводило до зменшення темпів зростання доходів населення, що у свою чергу знижувало його здатність робити заощадження), треба все ж підкреслити її переважно *суб'єктивний* (з боку самих банків) характер. Для багатьох із них вихід на ринок дрібних заощаджень (як і роздрібного кредитування) був цікавий лише як засіб підвищення своєї продажної вартості в очах іноземних акціонерів, або як можливість надалі здешевити вартість фондування через механізми сек'юритизації. На даний кризовий момент обидві ці опції вже не так очевидні, як раніше: попит іноземних банків на українські банківські активи різко скоротився і буде залежати від того, наскільки руйнівними будуть наслідки фінансової нестабільності для іноземних організацій, а ринки сек'юритизації надовго залишаться закритими. І навіть при цьому вітчизняні банки не переломили негативну тенденцію зниження обсягів депозитів населення в активах (у 2015 р. порівняно до попереднього періоду вони знизились на 52,7 млрд. грн. або на 13,5%). Що ж стосується обсягу депозитів юридичних осіб, то вони за 2015 р. також зменшились – до 186,8 млрд. грн. (Для порівняння: При цьому кредитування економіки впало на 37,1 млрд. грн.) [4]

Зазначені низькі темпи поповнення пасивів за рахунок головних джерел ресурсів банки завжди воліли компенсувати активним залученням *зовнішнього* фінансування, що призвело до істотного зростання його частки у загальній структурі банківських зобов'язань (до 42-43% на кінець 2014 р.). Залучення коштів на закордонних фінансових ринках найчастіше здійснювалось у формі синдікованих кредитів, шляхом розміщення облігацій або ще простіше – через продаж фінустанов іноземним інвесторам. При цьому основне фінансування з-за кордону надходило тим банкам, що вже знаходились під контролем нерезидентів або готувались до продажу. Сценарій іноземної експансії скрізь був майже однаковим: після завершення угоди іноземці змінювали склад правління, а згодом підвищували статутний фонд, збільшуючи плече для майбутнього позикового фінансування.

Таким чином, усі попередні роки іноземні позики й інвестиції були головним

драйвером росту вітчизняної банківської системи. Склалась порочна практика, коли на перший план у справі забезпечення конкурентоспроможності будь-якого українського банку вийшла його здатність залучати більш дешеві й довгострокові ресурси з-за кордону, або знаходити заможних покупців з числа іноземних фінансових інвесторів, здатних привнести відсутні ресурси. І в цьому ж все останнє десятиріччя складався чи не єдиний заробіток вітчизняних банків – отримуючи доступ до дешевого зовнішнього фінансування, вони заробляли переважно на маржі між вартістю кредитних ресурсів в Україні і на закордонних ринках.

Це відбивається й у рейтингах банків – до тих, що отримали найвищий рейтинг надійності (А) систематично входили лише ті банки, яких уже викупили іноземці й у яких був доступ до дешевих ресурсів; інші ж безупинно скорочували рентабельність. Із 33 банків, що одержували протягом 2008-2013 рр. найвищий публічний рейтинг надійності, 19 частково чи цілком належали іноземцям [3].

Зазначене посилення впливу іноземних фінансових установ на вітчизняну банківську сферу аналітиками визнавалося негативним ще у передкризовий період, оскільки призводило до диспропорції ставок на грошовому ринку і збільшувало неконтрольований приплив спекулятивного капіталу у країну. В умовах же поточної кризи світових фінансів ця тенденція стала ще більш негативною: присутність значної кількості іноземців уже стала причиною різкого й хворобливого відтоку капіталів, і створило низку важко вирішуваних проблем, які закономірно загострилися вже у 2012 і імовірно ще більш загостряться у найближчі роки [7]:

- вже зараз великі гравці фінансових ринків почали з підозрою дивитися на ринки країн, що розвиваються (особливо України). І чим далі, тим більше буде наростати ця цілком обґрунтована недовіра. За 2014 р. у порівнянні з попереднім роком на 61% скоротилась кількість банків, які одержали найвищий рейтинг надійності (А). Іншими словами, іноземні банки й інвестиційні фонди позичати гроші українським банкам поступово перестали. Тому останні швидко позбавляться звичного головного фактора свого фінансування – можливості нарощувати зовнішні позики. А далі посиляться ще одна описана вище стара проблема:

- синдиговані кредити та єврооблігації, через які українські банки залучають ресурси, мають короткі терміни (1–2 роки). Залучені ж кошти розміщуються у кредитно-інвестиційні проекти, терміни реалізації яких набагато більше – 3–5 років. І тому за необхідності повертати синдигований кредит й об'єктивної неможливості його пролонгувати чи рефінансувати внаслідок необачних геополітичних дій українських високо посадовців у 2015 р., а також через те, що “витягти” гроші з активних операцій неможливо, питання залучення кредитних ресурсів для українських банків стало вкрай актуальним. Зрозуміло, що тут самим розумним виходом буде активізація роботи банків на ринку внесків населення, проте така стратегія є дуже незвичною для керівництва банків і навряд чи реалізується.

Таким чином, поточна світова криза банківської ліквідності вкупі з внутрішньо політичною кризою всередині самої „пост-майданної” України порушила сформовану роками схему фінансування українських банків. Тепер, у зв'язку з негативною динамікою фондування, у банків істотно скорочуються можливості отримання коштів. У результаті обсяги поточних запозичень банків будуть швидко скорочуватись, а майбутніх – стануть дорожче разом зі ставкою Libor. У наслідку обсяги коштів, які банки зможуть спрямовувати на свої кредитні програми, будуть ще більш обмежені. У 2015 р. порівняно до попереднього періоду кредитування економіки впало на 37,1 млрд. грн., проблемні кредити виросли вчетверо, а їх частка у кредитних операціях збільшилася з 5% до 16% [5]. Все це неминуче прискорить зниження обсягів виробництва товарів і послуг підприємствами всіх галузей економіки України, що ще більше зменшить і без того недостатній обсяг депозитів юридичних осіб у вітчизняній банківській системі, тим самим поглиблюючи і продовжуючи її стагнацію.

Експерти вказують, що внаслідок цілої низки об'єктивних і (головне) суб'єктивних

обставин вийти з нинішньої кризи самостійно банківська система України буде не в змозі. Для цього їй нині й у майбутньому життєво необхідна допомога держави. Наскільки ця необхідність усвідомлюється та реалізується у діяльності Нацбанку і вищих органів влади України сьогодні? Це питання обговорюється у наступному розділі.

2. Поточна кредитно-банківська політика держави та її наслідки (Результати і їх обговорення).

Згідно змінам цільової настанови, проведену в останнє десятиліття монетарну і кредитну політику української держави можливо умовно поділити на два етапи – 2008-2012 та 2013-2015 рр. Головна мета першої політики (збереження статус-кво „успішного” зростання обсягів банківського сектору національної економіки) була вочевидь протилежною цілям, встановленим перед другою (попередження поточному розповсюдженню кризи цього сектору). Проте розбіжність цілей не змінила методи та інструменти цих двох політичних моделей, які є майже ідентичними й однаково безграмотними, несвоечасними й абсолютно невідповідними декларованим задачам регулювання банківської системи. Тому слід підкреслити, що, всупереч проголошуваним цільовим настановам, здійснені НБУ і Кабінетом міністрів з початком кризи заходи на ділі здатні лише збільшити описані у попередньому розділі негативні тенденції у розвитку вітчизняних фінансових установ, і насамперед – різко звужити можливості залучення внутрішніх джерел фінансування банківського капіталу, а також істотно погіршити співвідношення між термінами фінансування активів і пасивів банків.

До заходів першої групи відносять такий “підводний камінь” урядової програми державного рефінансування й капіталізації банків, як вимога попереднього повного погашення ними наявної зовнішньої заборгованості. В умовах загальносвітової кризи ліквідності та фактичного суверенного дефолту України 2015 р. шанс одержати у міжнародних банківських груп й інвесторів пролонгацію (напр., реструктуризацію) на повернення взятих раніше позик дуже мале, тому виконання даної вимоги змусить вітчизняні банки або віддати останні ресурси (тим самим увівши їх за кордон) і фактично розоритися, або цілком продатися західним партнерам і конкурентам. Обидва сценарії призведуть до різкого зростання частки зовнішніх джерел фінансування кредитної системи України, ставлять її у ще більшу залежність від іноземного капіталу і головне – роблять анонсовані урядом і НБУ державні впливання у порятунок деяких банків абсолютно непотрібними і безцільними.

Наприклад, борги лише перед однією американською корпорацією *Cargill* можуть спричинити ліквідацію кількох крупних українських банків, для яких вона 10 останніх років була основним кредитором. Серед них насамперед називають Укрпромбанк, банк “Надра” і навіть державні Укрексімбанк та Ощадбанк. Крім усього іншого, слід враховувати, що навіть якщо вказані (і багато інших) українські банки зможуть погасити всю заборгованість *Cargill* без катастрофічних наслідків для себе, то з України буде виведено більше 4 млрд. дол.) [3].

Рішення другої групи включають введення заборони українським банкам на валютне кредитування фізичних осіб (відповідно до прийнятого у липні 2009 р. Закону “Про внесення змін у деякі законодавчі акти України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи”), жорсткість НБУ вимог щодо відкритої валютної позиції банків (різниці між залученими коштами і зобов’язаннями в інвалюті), а також настійні спроби нав’язати Верховній раді прийняття закону про заборону дострокового зняття депозитів.

“Живлюща сила” цих заходів (у вигляді підвищення стійкості банків до валютних ризиків, повернення довіри до них з боку вкладників, обмеження відтоку коштів з банків та ін.) нині широко рекламується Нацбанком й урядом України. Однак на практиці вони принципово обмежені і ніколи не зможуть призвести до жодного з анонсованих позитивів. Їх головний недолік полягає у нерозумінні нерозривного зв’язку між пасивною й активною (кредитною) складовими діяльності й благополуччя банків, а також того реального факту, що порятунок банківської системи України можливий лише разом й

одночасно з відродженням економіки країни в цілому. Так, сьогодні змусити вітчизняні банки переорієнтуватися із закордонних позик на депозити населення у справі поповнення своїх пасивів об'єктивно не вдасться внаслідок різкого інфляційного скорочення доходів (отже заощаджень) громадян. І постійно обговорювана “довіра” до банків тут абсолютно ні при чому. Те ж саме стосується й депозитів підприємств й інших юридичних осіб, які неминуче будуть знижуватись в абсолютному і відносному вимірі внаслідок падіння обсягів виробництва товарів і послуг в умовах кризи. Ясно, що за такої ситуації перераховані вище заходи будуть здатні лише збільшити нинішню кризу банківської ліквідності – дефіцит активів українських банків.

У свою чергу, не маючи достатньо пасивів, останні (знов об'єктивно) ніяк не зможуть розширювати кредитування підприємств, що надалі поглибить кризове падіння виробництва у всіх галузях – і насамперед у тих, від яких напряду залежать доходи державного бюджету: торгівлі, металургії, сільському господарстві, будівництві та ін. (до того ж підприємства саме цих галузей частіше інших працюють з іноземними партнерами і потребують насамперед доларові довгострокові кредитні кошти).

У такий спосіб формується “замкнене коло”, усередині якого неминучим стане перетворення української *банківської системи* з локомотива розвитку економіки України в цілому на “річ у собі”, цілком відірвану від її клієнтів, а *держави* – на апарат з обслуговування і фінансування кланових інтересів кількох банкірів, які залишаться після кризи, до того ж будуть представляти в основному іноземні інтереси. І всі ці негативні наслідки для безпеки країни слід вважати неминучим результатом заходів, що їх вже проводить або передбачає проводити нинішнє керівництво України.

3. Оптимізація джерел фінансування банківської системи України (Висновки і рекомендації).

Альтернативу ми бачимо у здійсненні зовсім іншої структурної, монетарної, валютної і кредитно-банківської політики, яка б з самого початку враховувала *загально-економічну* (а не вузько галузеву фінансову) і *внутрішню* (викликану не “імпортом негараздів”, а помилками всього попереднього економічного курсу української держави) природу нинішньої банківської кризи. Лише визнання цих помилок і пошук шляхів їх виправлення є єдиною передумовою реального забезпечення безпечного розвитку кредитно-банківських установ, як однієї з основних складових національної безпеки країни в цілому. При цьому саму економічну безпеку банківської системи слід розуміти як такий її стан, за якого її фінансова стабільність чи репутація не може бути підірвана цілеспрямованими діями ніякої групи осіб та організацій або політичною і фінансовою ситуацією, що складається як усередині, так і поза банківською системою.

До цієї роботи мають бути на постійній основі залучені не тільки Нацбанк та вищі органи виконавчої влади (Кабмін, Президент), але й установи правоохоронної системи України. Останнім на період фінансової кризи слід рекомендувати на міжвідомчій основі створити спеціальні підрозділи і виділити ресурси для збору й аналізу інформації – основи для проведення комплексу попереджувальних заходів щодо ужорсточення банківського нагляду з метою максимальної (проте поступової) диверсифікації фінансування комерційних банків і недопущення зростання залежності банківської системи України від будь-яких одних джерел фінансування на шкоду іншим.

Література:

1. Гідулян А. Державна фінансово-кредитна політика в площині розвитку банківської системи України // Вісник НБУ. – 2009. – №10. – С. 35-40.
2. Давиденко Б. Самые убыточные банки 2015 года [Електронний ресурс]. – URL: http://www.prostobankir.com.ua/layout/set/print/mezhbankovskiy_biznes/stati/samye_ubytochnye_banki_2015_goda (дата звернення: 22.01.2016).
3. Корнилюк Р. Українські банки в тенетах іноземного капіталу [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/4a0914d48ee17> (дата звернення: 17.09.2015).
4. Основні показники діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]. – URL:

http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.htm (дата звернення: 12.02.2016).

5. Приходько В. Банковский сектор Украины: причины кризиса и перспективы развития [Электронный ресурс]. – URL: http://banker.ua/bank_news/banks/2016/02/04/1180445478 (дата звернення: 13.02.2016).

6. Сугоняко О. Криза не закінчилася, на жаль [Электронный ресурс]. – URL: http://economics.lb.ua/finances/2015/11/30/103556_Oleksandr_Sugonyako_Kriza_ne_za.html (дата звернення: 24.01.2016).

7. Шулик В. Стратегия поведения банков с иностранным капиталом в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – URL: www.credit-rating.ua (дата звернення: 6.10.2015).

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В.В. Любан

г. Минск, Республика Беларусь

Среди факторов оказывающих негативное воздействие на экономику страны в настоящее время значительная роль принадлежит инфляции. И хотя уровень инфляции после 2011 года (наибольший темп роста 108,7%) был значительно снижен, показатели, тем не менее, остались в двузначных выражениях. Так, в 2012 году уровень инфляции составил 21,8%, в 2013 г. – 16,5%, в 2014 г. – 16,2%. По итогам 2015 года инфляция составила 12%, т.е. 1% в среднем за месяц. Учитывая, что прогнозный показатель в 2015 году был установлен на отметке 15-18%, сложившийся уровень инфляции можно считать положительной динамикой. Наибольшая инфляционная активность наблюдалась в январе - 2,4% (на что значительно повлияла девальвация национальной валюты в декабре 2014 – январе 2015 гг.) и сентябре - 1,3% (на что повлияла августовская девальвация); наименьшее значения инфляции зафиксированы в июле и августе - 0,2%. В декабре также наблюдается рост активности инфляционных процессов (1,3%).

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь индекс потребительских цен (ИПЦ) в январе-ноябре 2015 г. составил 110,7 % (101 % в среднем за месяц) против 115,5 % в январе-ноябре 2014 г. ИПЦ в январе-ноябре 2015 г. в Российской Федерации составил 112,1%, в Казахстане – 112,3%.

Темп роста цен на продовольственные товары за январь-ноябрь 2015 г. составил 109,3 %, на непродовольственные товары - 111,5%, на тарифы и услуги населению - 112,4%. Прирост базового индекса потребительских цен в январе-ноябре 2015 г. составил 110,4%, индекс цен производителей промышленной продукции - 114,9%.

Одной из основных причин роста цен производителей промышленной продукции является рост издержек производства, в т.ч. материальных затрат. На рост мат. затрат в 2015 году значительное влияние оказала сложившаяся в конце 2014 г. ситуация, когда после девальвации национальной валюты был отмечен рост цен не только по импортным составляющим, а также и по отечественным комплектующим.

В современном мире понятие инфляции вошло в повседневную жизнь как неотъемлемая ее составляющая. Она проникает во все сферы экономической жизни и начинает разрушительно влиять на них. Инфляционные процессы затрагивают и само государство, и производство, и финансовый рынок, но, прежде всего, непосредственно уровень жизни людей.

Так, наибольший разрыв между реальной и номинальной заработной платой и пенсиями наблюдается в 2011 году (53,9 и 48,6 п.п. соответственно), когда индекс инфляции имел наибольшее значение (108,7%). Значительный разрыв рассматриваемых показателей наблюдается и в последующем 2012 году (72,2 п.п. по обеим позициям). Это говорит о том, что накопительный эффект инфляции оказывает длительное негативное

воздействие на уровень жизни населения. В последующие 2013 – 2015 гг., когда наблюдается снижение уровня инфляции, наблюдается и сокращение разрыва между номинальными и реальными показателями среднемесячных зарплат и пенсий.

Несмотря на всеобъемлющий характер инфляционных процессов, неоспоримым остается тот факт, что неперенным условием ускорения инфляционных процессов является повышение темпа прироста предложения денег. Если увеличение темпа роста денежной массы обусловлено влиянием денежных факторов, то инфляция имеет монетарное происхождение. Если же увеличение предложения денег обусловлено изменениями в реальном секторе экономики (ростом издержек производства, структурными сдвигами спроса), то инфляция имеет немонетарный (неденежный) характер.

Что касается монетарной инфляции, то ее обычно связывают с проводимой в стране Национальным Банком кредитно-денежной политикой, в рамках которой Национальный Банк занимается регулированием изменений валютного курса, ставки рефинансирования, ставок по депозитам, объема денежной массы и т.д.

С точки зрения теории, важнейшим монетарным фактором, воздействующим на инфляцию, является денежная масса. В текущем году темп роста денежной массы увеличился. Так, за I полугодие 2015 года денежная масса выросла на 21,3%, тогда как за аналогичный период 2014 года рост составил 16,4%. При этом наблюдается рост ставки рефинансирования на 5,44% и сокращение ставки по кредитам на 25,3% и ставки по депозитам на 3,9%, наблюдается также рост средневзвешенного курса белорусского рубля по отношению к доллару США на 6,2%. Темпы роста инфляции при этом составили 7,2%, против 9,9% за аналогичный период предыдущего года.

Проведенная оценка воздействия монетарных факторов на инфляционные процессы в Республике Беларусь в 2010-2015 гг. показала, что основные монетарные инструменты были направлены на сдерживание инфляционных процессов в стране. Так, если в 2012 году средняя ставка рефинансирования за год составила 34,45%, то к 2015 году она сократилась на 13 п.п. и составила на конец 2014 года 21,51%. Однако следует отметить, что несмотря на положительную динамику снижения процентной ставки и наметившуюся динамику снижения инфляции разрыв между данными показателями по прежнему остается значительным, хотя и имеет тенденцию к сокращению. Так в 2012 – 2014 гг. разрыв рассматриваемых показателей составил 12,6, 8,5 и 5,3 п.п. соответственно.

Что касается объема денежной массы в обращении то в период с 2010 по 2012 гг. наблюдается ее увеличение. Так, прирост наличных денег в обороте за период с 2010 – 2012 гг. составил 101,5%. Рост данного показателя сопровождался пропорциональным ростом переводных рублевых депозитов. Срочные рублевые депозиты и валютные депозиты росли до 2011 года. Причем рост валютных депозитов в 2011 году имел скачкообразный характер и составил 128,2 % за год. В 2012 году наблюдается резкое сокращение валютных депозитов (на 96 п.п.) и сокращение срочных депозитов (на 19,6 п.п.). В 2013 году наблюдается сокращение всех рассматриваемых показателей: происходит резкое сжатие денежной массы в обращении (темп прироста - 10,5%), резко сокращаются переводные рублевые депозиты (на 46,8 п.п.), также сокращаются срочные рублевые депозиты и валютные депозиты. В 2014 году динамика рассматриваемых показателей незначительна. Так наблюдается сокращение инфляции на 0,3 п.п., ставки рефинансирования на 4,1 п.п., срочных рублевых депозитов на 8,1 п.п., при этом наблюдается рост наличных денег в обороте на 3,1 п.п., переводных рублевых депозитов на 1,8 п.п. и валютных депозитов на 6,2 п.п.

Проведенный анализ показывает, что инфляция не всегда подчиняется влиянию монетарных факторов в полной мере. Например, в 2012 году при росте денежной массы в обращении наблюдается сокращение инфляционных процессов, тоже самое можно сказать и о 2015 г., при этом наблюдается также и рост средневзвешенного курса и ставки рефинансирования при замедлившихся темпах роста инфляции, а в январе текущего года сжатие денежной массы, вопреки логике монетаристов, сопровождается ростом инфляции.

В 2014 году повышение базовой инфляции во многом было связано с немонетарными факторами, такими как повышение акцизов на алкогольную и табачную продукцию, поэтапное сокращение перечня товаров и услуг, цены и тарифы на которые административно регулируются, осложнения с поставками отдельных видов мясной продукции имевшие место во II-III кварталах, а также превышение основных прогнозных параметров отраслевых ценовых индексов (промышленности, сельского хозяйства, строительства).

Таким образом, на инфляцию, помимо монетарных факторов, оказывают влияние и иные регуляторы, а соответственно одними лишь монетарными мерами эффективно воздействовать на уровень инфляции в стране не возможно.

Со второй половины 1993 г. в Беларуси преобладает инфляция издержек, основные причины которой заключаются в повышении цен на приобретаемые за пределами страны сырье и энергию, значительный рост издержек производства и не всегда обоснованный рост доходов населения в результате увеличения минимальной заработной платы и роста ее как компенсирующего фактора при инфляции.

С 2000 г. инфляции спроса и издержек тесно переплетаются, но последняя составляет примерно 75%, что обусловлено ростом производственных затрат. В реальном секторе заметна тенденция снижения важнейшего показателя эффективности производства - уровня рентабельности реализованной продукции, работ и услуг [1]

Главная опасность сложившейся ситуации состоит в том, что инфляция наносит ущерб производственному потенциалу экономики, порождая дефицит предложения или относительный избыточный спрос. Банки во время инфляции отказывают юридическим лицам в кредитовании, процентные ставки растут, предприятия пассивно сокращают запасы и снижают производство. В результате спрос на товары растет при недостаточном их предложении. Дефицит же предложения порождает новый виток цен. Таким образом, недостаточный объем поставок наносит еще больший ущерб экономике, нежели большое количество денег. Таким образом, регулирование инфляции необходимо осуществлять с двух сторон: монетарной и немонетарной.

В качестве основных немонетарных факторов инфляции принято рассматривать динамику трех переменных величин: заработной платы, тарифов на коммунальные услуги и цен на импортные сырье и комплектующие. Помимо этих факторов на инфляцию издержек влияет и множество других немонетарных факторов, которые не следует оставлять без внимания: это и девальвация национальной валюты, и инфляционные ожидания, и слабая система управления затратами на предприятиях, и изменение отраслевой структуры спроса и многие др.

Наряду с другими инфляционными факторами в настоящее время импортируемая инфляция оказывает наиболее значительное влияние на темпы роста цен в стране, поскольку доля импортной составляющей в среднем по экономике Республики Беларусь составляет около 40% от всех затрат на производство. Кроме того на импортную инфляцию значительно влияет отрицательное сальдо внешнеторгового баланса. Страны, имеющие положительное сальдо по импортным торговым операциям обладают большими возможностями влияния на импортную инфляцию. Таким образом, наращивание экспорта является одним из важнейших направлений в развитии экономики страны.

Влияние фактора импортируемой инфляции на рост цен усиливает девальвация белорусского рубля. В экономической теории принято считать, что инфляция составляет от 1/4 до 3/4 размера девальвации с небольшой задержкой. Примером тому может служить 2011 год, когда в Республике Беларусь курс доллара вырос в 2,78 раза при этом индекс потребительских цен составил 208,7%. Одна из причин этого явления — высокая доля импорта в производстве и потреблении ряда основных товаров. Однако, в январе–октябре 2014 г. доля импорта в товарных ресурсах продовольственных товаров составила 32,5%, а непродовольственных — 77,4%. В свою очередь, удельный вес использованного импортного сырья, материалов, покупных комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива в затратах на производство продукции, работ, услуг существенно сократился с

34,4% в январе–сентябре 2011 г. до 24,8% в январе–сентябре 2014 г. Таким образом, логично было бы предположить, что влияние девальвационного фактора на цены в 2015 году будет несколько слабее, нежели в 2011 году. Однако, в начале 2015 года, многие компании и предприниматели пересмотрели свою ценовую политику, руководствуясь иной логикой, и проиндексировали цены и свой маржинальный доход на подорожавший доллар, как минимум, в пределах, которые позволила покупательная способность потребителей. При этом дело не ограничилось исключительно зарубежными товарами. Цены подняли и те, чьи товары и услуги почти не зависят от импортной составляющей. Это неизбежно породило очередную цепочку ценовых дисбалансов, которые потребовали административного вмешательства [2]. Кроме того, сложившаяся в конце 2014 года обстановка вынудила некоторые предприятия уйти на вынужденные «каникулы» до стабилизации ситуации в стране, что негативно сказалось на обеспечении денежной массы отечественными товарами.

В основе монетаристской теории инфляции лежит уравнение обмена, из которого вытекает, что уровень цен зависит прямо пропорционально от денежной массы и скорости обращения денег и обратно пропорционально от реального объема производства. Очевидно, что инфляция зависит не только от снижения предложения денег в экономике, но и в значительной степени от увеличения предложения товаров. А учитывая тот факт, что в Республике Беларусь уровень использования производственных мощностей остается низким (около 60% по данным опроса промышленных предприятий), возрастает значение увеличения производства и предложения продукции в снижении уровня инфляции. Кроме того, через некоторое время предприятия, использующие в своем производстве импортные комплектующие и сырье все равно будут вынуждены поднять свои цены.

Сложность выхода из сложившейся ситуации еще и в том, что теоретические модели не всегда работают в условиях реальной практики. Так, с точки зрения теории, при укреплении национальной валюты, по отношению к иностранной, инфляция должна сократиться вследствие удешевления импорта. Однако на практике это снижение непропорционально. Так, согласно расчетам, при укреплении номинального эффективного обменного курса рубля на 1% инфляция снижается на 0,63% [3]. Вывод напрашивается сам собой: влияние девальвации на инфляционные процессы в стране подпитывается и усиливается таким фактором как инфляционные ожидания. Именно они способствуют «ажиотажу» возле обменников, прилавков, уходу предприятий на «каникулы», непропорциональным динамическим инфляционным процессам и т.д.

Инфляционные ожидания очень часто приводят к своеобразной деформации психологии потребителей и производителей. Так, сталкиваясь с постоянным повышением цен, потребитель постепенно свыкается с мыслью, что товары и услуги никогда не подешевеют. Тогда его задачей становится наиболее точный прогноз, на сколько, и когда поднимутся цены. В результате эти инфляционные ожидания влияют на решение об уровнях затрат на текущее потребление и сбережение. Очевидно, что в условиях растущей инфляции потребитель будет увеличивать свой текущий спрос либо переводить свои денежные средства на валютный рынок. И если в первом случае резко возросший, искусственный спрос в краткосрочной перспективе приведет к росту цен, а в долгосрочной – к сокращению спроса, увеличению запасов и сокращению производства; то во втором случае незапланированные объемы покупки валюты приведут в краткосрочном периоде к незначительным нарушениям баланса на валютном рынке и в дальнейшем к валютному дефициту, а в долгосрочном – к девальвации и росту инфляции.

В Республике Беларусь ситуация с девальвационными ожиданиями становится уже традиционной и повторяется с определенной цикличностью, причем с каждым новым случаем влияние девальвации и ее глубина лишь усиливаются. Проведенные В.Г. Василега исследования показали что, если в 2009 году 20%-ная девальвация привела к увеличению инфляции на 5 п.п., а инфляция по индексу потребительских цен составила 110,1%, то уже в 2011 году девальвация стала основным инфляционным фактором и составила 94 п.п. из общего прироста цен в 107,8% [4] Девальвация имевшая место в

конце 2014 – начале 2015 гг. несмотря на все предпринимаемые меры также сказывается на инфляционных процессах.

Производители и предприятия торговли в условиях инфляционных ожиданий, сдерживают предложение для того, чтобы реализовать его в будущем с наибольшей выгодой для себя. Кроме того, предприятия зачастую повышают цену на свою продукцию более быстрыми темпами, чем растут цены на товары, входящие в потребительскую корзину. Руководство предприятий мотивирует это ростом затрат на производство продукции. Однако анализ функционирования отдельных предприятий говорит о том, что под прикрытием роста себестоимости продукции они осуществляли непропорционально высокий рост собственных цен, обеспечивая себе дополнительную прибыль, тем самым, способствуя раскручиванию темпов реальной инфляции [5, с. 20-23]. Или же ситуация, которая развернулась в конце 2014г., когда предприятия буквально за сутки пересчитали цены на свою продукцию, которая уже была полностью готова к отгрузке накануне по более низким ценам (более того, было аннулировано множество контрактов). Безусловно, предпринятые Правительством Республики Беларусь меры по недопущению необоснованного роста цен и обеспечению потребительского рынка необходимым ассортиментом товаров (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 декабря 2014 г. №1207) позволили в какой-то степени сдержать рост цен. Однако, для того, чтобы приостановить раскручивание инфляции этого недостаточно. Кроме того, негосударственный сектор в конце 2014 года перешел к двойственности цен (одни – для реализации, другие – для проверяющих органов). Такие, хоть и кратковременные меры хозяйствующих субъектов способствуют переходу части торговых операций в тень, что негативно сказывается на реальной инфляции и способствует искажению официальной статистики. Таким образом, инфляционные ожидания способствуют быстрому увеличению спроса и сдерживанию предложения, что отражается на росте цен.

В настоящее время становится очевидным, что нынешняя система регулирования инфляционных процессов требует серьезного пересмотра. Монетарные методы для регулирования инфляции используются скорее в целях смягчения инфляционных последствий. При помощи монетарных инструментов невозможно предотвратить рост инфляции без вреда для экономики в целом. Например, стандартной рекомендацией МВФ для снижения инфляции является повышение процентных ставок и курса национальной валюты. Данная рекомендация основана на классических математических моделях рыночного равновесия, что расходится с нашей экономической реальностью. С точки зрения монетаристов, повышение процентных ставок усиливает привлекательность банковских вкладов, что ограничивает спрос и приводит к снижению цен, а также связывает свободные деньги и сокращает их предложение на валютном рынке, способствуя укреплению национальной валюты. Однако с другой стороны повышение процентных ставок ведет к росту издержек у заемщиков, который они переносят на себестоимость продукции, в результате чего растут цены, девальвируется национальная валюта. Сокращение спроса также может приводить к падению производства и увеличению издержек под влиянием эффекта отдачи от масштаба выпуска, в результате чего цены могут не снижаться, а наоборот повышаться [6].

Поэтому необходимы слаженные действия Национального банка и Правительства для осуществления регулирования как монетарной составляющей инфляции, так и ее немонетарной части.

Литература:

1. Головачев, А. Разрушающая сила инфляции // Директор. - № 5 <http://www.director.by/index.php/arhiv-nomerov/-2013/117--2013/3657--2013.html> 08.10.15 - Дата доступа: 09.07.2015

2. Фридкин, Л. Плата за все просчеты // Экономическая газета - №2(1811) от 13.01.2015 - http://www.neg.by/publication/2015_01_13_19247.html - Дата доступа: 09.07.2015

3. Кудрин, А. Инфляция: Российские и мировые тенденции // Вопросы экономики, №10, 2007, С. 4-26
4. Василега, В.Г. Либерализация ценообразования и инфляционные процессы в Беларуси // Белорусский экономический журнал, № 1, 2012 – С.103-111
5. Макроэкономическое регулирование в условиях Единого экономического пространства / А. И. Лученок [и др.] ; под науч. ред. А. И. Лученка ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларус. навука, 2013. – 243с.
6. Глазьев, С. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. – 2015. № 9 . С.1-12

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВНЕДРЕНИЮ РЕОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

*Д.А. Мацкова, Н.С. Мельникова
г. Белгород, Россия*

В банковской практике существует очень много статистических методов и моделей оценки кредитоспособности заемщиков, которые, как правило, разделяются на общепринятые и сугубо индивидуальные. Каждый коммерческий банк составляет собственную методику оценки кредитоспособности заемщика, затем на ее основе принимаются решения о реорганизации кредитного процесса работниками отдела активных операций.

Понятие «кредитоспособность заемщика» включает в себя, как финансовое состояние клиента, так и его моральные, деловые качества. В современных условиях рыночной экономики все чаще набирают популярность два взаимосвязанных способа оценки кредитоспособности заемщика – экспертный или его еще называют индивидуальный андеррайтинг и кредитный скоринг.

Кредитный скоринг – это экспертная система, некий искусственный интеллект, предназначенный для оценки кредитоспособности на основании базы знаний о заемщиках (статистических данных). Данные о заемщике и его кредитной истории заносятся в специальную программу, которая и выносит экспертное решение о возможности реорганизации кредитного процесса.

Экспертная модель в большей степени строится не на субъективных суждениях отдельного менеджера, а на основании определенных инструкций, в которых раскрыты основные признаки добросовестных и не добросовестных заемщиков. Кредитный менеджер анализирует клиента, сопоставляя его ответы с некими стандартами «хорошего» заемщика, принятыми в банке, и по результатам оценки делает свой вывод.

При рассмотрении кредитных заявок на значительные суммы данные модели дополняют друг друга.

Особенностью современных систем оценки является их построение на базе кредитных историй заемщиков, позволяющих банку. Современные системы оценки построены на базе анализа кредитных историй заемщиков, которые позволяют банку узнать о моральных качествах человека: обязательный ли он, насколько ответственный и пунктуальный, какой опыт кредитования имеет. Эти данные можно почерпнуть из кредитного отчета, в котором содержится вся история взаимоотношений клиента с банками. В первую очередь, кредитный менеджер должен обратить внимание на объем и характер просроченных платежей (если таковые имеются), а именно:

- наличие просрочек на срок от 30 до 60 дней – если их немного, то в решение о реорганизации кредитного процесса будет положительным;
- наличие просрочек на срок от 60 до 90 дней – 2-3 подобных случая уже могут стать причиной для ужесточения условий реорганизации кредитного процесса;

– наличие просрочек на срок от 90 до 120 дней – даже один такой случай может послужить поводом для отказа, хотя некрупные банки, ведущие агрессивную политику кредитования, могут закрыть глаза не более чем на 1-2 просрочки, допущенные в период кризиса.

Дополнительно по данным отчета банки проверяют текущую кредитную нагрузку клиента (наличие непогашенных кредитов), а также анализируют историю судебных разбирательств.

Следующий важный критерий оценки кредитоспособности - финансовое состояние заемщика. Для оценки финансовых возможностей заемщика банк обычно запрашивает документы, подтверждающие доход, определяет расходы клиента, ориентируясь на существующую кредитную нагрузку, семейное положение (наличие иждивенцев) и прочие факторы. В результате, если доходов достаточно для оплаты ежемесячного обязательного платежа, и после этого остается достаточная сумма «на жизнь», реорганизацию кредитного процесса предоставят на запрашиваемых условиях. В противном случае банк может предложить варианты:

- изменение способа погашения с дифференцированного на аннуитетный;
- увеличение срока кредитования и таким образом снизить величину ежемесячного платежа;
- изменение графика погашения;
- привлечение созаемщика и другое [2].

Еще один способ повлиять на решение банка о реорганизации кредита физического лица – предоставить обеспечение в виде поручительства. Согласно ст. 363 ГК РФ поручитель, также как и созаемщик несет солидарную ответственность по кредитному договору, гарантируя своим доходом его своевременное исполнение [1].

При реорганизации кредитного процесса юридического лица, к перечисленным способам оценки кредитоспособности заемщика применяются более сложные методы. Наиболее распространенными из них являются оценка на основе: системы финансовых коэффициентов, анализа денежных потоков, анализа делового риска.

Финансовые коэффициенты, используемые для оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка, можно разбить на пять групп:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности, или оборачиваемости;
- коэффициенты финансового леввериджа;
- коэффициенты прибыльности;
- коэффициенты обслуживания долга.

Показатели кредитоспособности, входящие в каждую из названных групп, могут отличаться большим разнообразием.

Анализируя баланс на ликвидность, можно оценить возможности заемщика быстро реализовать средства по активу и срочно покрыть обязательства по пассиву. Термин «ликвидность» в буквальном смысле этого слова означает легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в денежные средства. Активы предприятия в зависимости от легкости превращения их в денежную форму определяются как ликвидные и неликвидные средства.

Коэффициенты эффективности, или оборачиваемости рассчитываются в дополнение к коэффициентам ликвидности заемщика [3, с. 57].

Динамика коэффициентов оборачиваемости помогает оценить причину изменений коэффициентов ликвидности. Например, увеличение ликвидности предприятия может произойти за счет увеличения краткосрочной дебиторской задолженности и стоимости запасов. Если при этом снижается оборачиваемость, это свидетельствует о негативных тенденциях в работе предприятия, то есть невозможности повышения его класса кредитоспособности.

Коэффициенты финансового леввериджа характеризуют соотношение собственного и заемного капитала [5]. Варианты расчета коэффициентов могут быть различные, но

экономический смысл их один: оценить размер собственного капитала и степень зависимости клиента от привлеченных ресурсов. Чем выше доля заемного капитала в общем капитале заемщика, тем ниже класс кредитоспособности клиента. Если предприятие на каждый рубль собственных средств привлекает более рубля заемных, это свидетельствует о снижении его финансовой устойчивости. Однако окончательный вывод разумно сделать только с учетом динамики коэффициентов прибыльности.

Для расчета показателей используют чистую прибыль предприятия. Коэффициенты прибыльности характеризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала предприятия. Они являются существенным дополнением к коэффициентам финансового левериджа. Например, при повышении прибыльности работы предприятия ухудшение коэффициента левериджа не означает понижение класса кредитоспособности. Динамика коэффициентов прибыльности капитала имеет прямо пропорциональную связь с изменением уровня кредитоспособности клиента [6, с. 106].

Рассмотренный метод оценки кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов имеет свои недостатки, известные специалистам и описанные в литературе. Коэффициенты представленного типа полезны, так как позволяют дать характеристику отдельным сторонам деятельности клиента с помощью цифровых величин, однако нельзя также не видеть их ограниченности, так как они:

- отражают положение дел в прошлом, причем на основании данных об остатках средств, а не средств находящихся в обороте;
- показывают лишь некоторые стороны деятельности предприятия - в основном движение оборотных средств;
- не учитывают репутации заемщика, инфляции, оценок выпускаемой и реализуемой продукции, ни перспектив капиталовложений.

Фактически единственный показатель, позволяющий судить о том, способно ли предприятие погасить свои обязательства – это коэффициент покрытия. При этом для одних предприятий достаточный уровень коэффициента может быть ниже так называемого нормативного, для других – выше. Все зависит от структуры оборотных средств, состояния материальных, оборотных средств, дебиторской задолженности.

Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока денежных средств у заемщика за период, соответствующий обычно сроку ссуды. При реорганизации кредитного процесса на год анализ денежного потока делается в годовом разрезе, на срок до 90 дней – в квартальном и т.д.

Элементами притока финансовых средств за период являются:

- прибыль, полученная в данном периоде;
- амортизация, начисленная за период;
- высвобождение средств из запасов, дебиторской задолженности, основных фондов, прочих активов;
- увеличение кредиторской задолженности;
- рост прочих пассивов;
- увеличение акционерного капитала.

В качестве элементов оттока финансовых средств можно выделить:

- уплату налогов, процентов, дивидендов, штрафов и пеней;
- дополнительные вложения средств в запасы, дебиторскую задолженность, прочие активы, основные фонды;
- сокращение кредиторской задолженности;
- уменьшение прочих пассивов;
- отток акционерного капитала [4].

Разница между притоком и оттоком средств определяет величину прироста денежного потока. Как видно из приведенного перечня элементов притока и оттока средств, изменение размера запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных фондов по-разному влияет на общий денежный поток. Для определения этого влияния сравниваются остатки по статьям на начало и конец периода.

Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых местах управления предприятием. Выявление слабых мест менеджмента используется для разработки условий кредитования, отраженных в кредитном договоре. Для решения вопроса о целесообразности и размера выдачи кредита на относительно длительный срок анализ денежного потока делается не только на основе фактических данных за истекшие периоды, но и на основе прогнозных данных на планируемый период. В основе прогноза величины отдельных элементов притока и оттока средств лежит их среднее значение в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации.

Анализ делового риска это исследование рисков, связанных с тем, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота.

1 стадия – создание запасов:

- количество поставщиков и их надежность;
- мощность и качество складских помещений;
- соответствие способа транспортировки характеру груза;
- доступность цен на сырье и его транспортировку для заемщика;
- количество посредников между покупателем и производителем сырья и других

материальных ценностей;

- отдаленность поставщика;
- экономические факторы;
- опасность ввода ограничений на вывоз и ввоз импортного сырья.

2 стадия – стадия производства:

- наличие и квалификация рабочей силы;
- возраст и мощность оборудования;
- загруженность оборудования;
- состояние производственных помещений.

3 стадия – стадия сбыта:

- количество покупателей и их платежеспособность;
- диверсифицированность дебиторов;
- степень защиты от неплатежей покупателей;
- принадлежность заемщика к базовой отрасли;
- степень конкуренции в отрасли;
- демографические факторы;
- факторы валютного риска;

– возможность ввода ограничений на вывоз из страны и ввоз в другую страну продукции [7].

Кроме того, факторы риска на стадии сбыта могут быть скомбинированы из факторов первой и второй стадии. Поэтому деловой риск на стадии сбыта считается более высоким, чем на стадии создания запасов или производства. В условиях экономической нестабильности анализ делового риска в момент реорганизации кредитного процесса существенно дополняет оценку кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов.

Оценка делового риска коммерческим банком может формализоваться и производиться по системе скоринга, где каждый фактор делового риска оценивается в баллах.

Недостатки этого метода заключаются в том, что деловой риск связан с недостатками законодательной базы.

Анализ финансового состояния клиента не может рассматриваться как часть кредитного анализа до тех пор, пока по результатам расчета не будет дан ответ на вопрос: можно ли реструктуризировать кредитный процесс и на каких условиях? Для этого необходимо сравнить полученные значения коэффициентов с некоторыми

«нормативными» значениями. В качестве «нормативных» могут быть использованы среднеотраслевые коэффициенты, с помощью которых финансовое состояние конкретного предприятия сравнивается с подобными предприятиями этой же отрасли. За рубежом, например, существуют специальные рейтинговые агентства, которые постоянно просчитывают такие данные, а затем публикуют в специальных сборниках.

Далее на основании полученных результатов формируется кредитный рейтинг заемщика. Условный рейтинг заемщиков по классности производится по каждому коэффициенту: устанавливается величина отклонения расчетного значения от нормативного. С предприятиями каждого класса кредитоспособности банки по-разному строят свои кредитные отношения.

Первоклассным по кредитоспособности клиентам банки могут открывать кредитные линии, предоставлять реорганизацию кредитов с установлением более низкой процентной ставки, чем для остальных заемщиков. Реструктуризация кредита второклассных заемщиков осуществляется при наличии соответствующего обеспечения. Реструктуризация кредита клиентов третьего класса связано с серьезным риском. Если банк предоставляет реорганизацию кредитного процесса такому заемщику, то процентная ставка по нему устанавливается на высоком уровне.

При оценке кредитоспособности Заемщика банк предусматривает и такую ситуацию, когда клиент не сможет вернуть долг. В этом случае для страхования риска непогашения ссуды банк запрашивает различного рода обеспечение. Однако в мировой практике считается, что банкир не должен предоставлять кредит и менять условия кредитного договора, если у него есть предчувствие того, что придется реализовывать обеспечение. Таким образом, обеспечение является страховкой на случай непредвиденного ухудшения финансового положения клиента.

Основное внимание при определении класса кредитоспособности сосредотачивается на показателях, характеризующих способность заемщика обеспечить погашение кредита и процентов по нему. Финансовое состояние заемщика определяет его способность погашать долговые обязательства. Оно является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений заемщика и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов. При оценке кредитоспособности предприятия основные задачи состоят в анализе его платежеспособности и ликвидности баланса; структуры, состояния и движения активов; источников средств, абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости и изменений ее уровня. При оценке кредитоспособности физического лица самым значимым является кредитная история заемщика, поэтому коммерческий банк принимая решения о реорганизации кредитного процесса, тщательно оценивает финансовые возможности заемщика, а также учитывает его добросовестность своим обязательствам.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ [Текст] : федер. закон РФ от 21 октября 1994г. (1 часть от 30.11.1994г. № 51 – ФЗ // 2 часть от 26.01.1996 г. № 14 – ФЗ.
2. Исаев, Р. Методика описания (структуризации) бизнес-процессов коммерческого банка и ее практическое применение [Электронный ресурс] / Р. Исаев // Консалтинговая компания «Бизнес-инжиниринговые технологии» (БИТЕК). – Режим доступа : <http://www.bankclub.ru/files/engin/ra>
3. Короткова, Т. Л. Социально-этические проблемы реструктуризации бизнеса на макроуровне [Электронный ресурс] / Т. Л. Короткова. // Корпоративный менеджмент. 2015. – №2. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/>
4. Макаренко, Д. Оптимизация бизнес-процессов финансовой функции [Электронный ресурс] / Д. Макаренко, А. Кравченко // Финансовый директор. – 2015. – № 3. – Режим доступа к журн. : <http://www.management.com.ua/finance/>
5. Официальный сайт ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» – Режим доступа : <http://www.rshb.ru/about/>
6. Павлуша, И. Л. Стратегия управления бизнес-процессами [Электронный

ресурс] / И. Л. Павлуша // Компьютерное решение. – 2015. – №10 – С. 11–18. – Режим доступа к журн.: <http://www.krmagazine.ru>

7. Петринин, Ц. Реструктуризация кредита – надежный способ избежать просроченной задолженности и сохранить позитивную кредитную историю [Электронный ресурс] / Ц. Петринин // VAB Банка. – Режим доступа : http://www.vab.ua/rus/press_centre/comments/2014/11/20/77/

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДИСТАНЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

*Д.А. Мацкова, Н.И. Быканова
г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день в России насчитывается более тысячи банковских организаций, что превышает оптимально допустимое значение для одной страны. Поэтому в современных условиях жесткой конкуренции банкам необходимо уделять большое внимание качеству обслуживания клиентов.

Для достижения этой цели банки с большой активностью стали внедрять такое направление развития, как дистанционное банковское обслуживание (далее-ДБО).

ДБО представляет собой совокупность услуг удаленного доступа к определенному списку банковских операций с помощью различных средств телекоммуникации.

Система ДБО имеет ряд достоинств и недостатков для коммерческих банков и пользователей. Среди достоинств функционирования системы ДБО для коммерческих банков отметим следующие:

- 1) экономия на содержании специалистов фронт-офиса и снижение нагрузки на него;
- 2) реализация стратегии лидерства по издержкам согласно концепции Портера;
- 3) увеличение доходов в целом за счёт роста клиентской базы, роста остатков на счетах, получение дополнительных комиссионных доходов;
- 4) предоставление помимо традиционных, качественно новых банковских продуктов, удовлетворяющих финансовые потребности и ожидания клиентов;
- 5) унификация работы с документами клиентов, совершенствование CRM-системы;
- 6) важное конкурентное преимущество в борьбе за клиентов.

Достоинства системы ДБО для пользователей заключаются в:

- 1) снятии временных и пространственных ограничений при совершении банковских операций;
- 2) удовлетворении потребностей клиентов в новых инновационных продуктах, новом уровне комфорта и удобства совершения банковских операций;
- 3) более привлекательных условиях при ДБО, например, более низкие процентные ставки по кредитам;
- 4) персонализированном предложении банковских продуктов, услуг, адресной рекламе и др.

В качестве недостатков системы ДБО для коммерческих банков выделим:

- 1) большие затраты на приобретение либо создание системы ДБО, её внедрение и обучение сотрудников;
- 2) затраты на обслуживание системы, в том числе и каналов связи с высокой пропускной способностью при обслуживании большого числа клиентов;
- 3) необходимость привлечения в удаленные каналы обслуживания большого количества клиентов, в противном случае система не окупится и не принесет должного эффекта;
- 4) высокие риски хакерских и мошеннических атак на систему;

5) наличие рисков, связанных с ошибками в планировании расходов на внедрение и обслуживание системы.

Недостатки системы ДБО для клиентов связаны с:

1) необходимостью иметь специальные средства для использования системы (компьютер и т.д.), зачастую весьма дорогостоящие;

2) необходимостью обеспечения доступа к каналам связи (интернет и пр.), использование которых также связано с определенными затратами;

3) неотвратимостью расходов, связанных с использованием системы ДБО;

4) необходимостью иметь достаточный уровень финансовой грамотности и быть уверенным пользователем компьютера (и других средств) для успешного использования системы;

5) наличием рисков, связанные с безопасностью совершения операций в системе ДБО[1].

На первых этапах появления и распространения услуг ДБО возможным проблемам и недостаткам, связанными с их использованием уделялось недостаточно внимания, бурное развитие дистанционных услуг было обусловлено в первую очередь теми преимуществами, которые они предоставляют банкам и их клиентам.

Однако, появившиеся случаи мошеннических действий, технических сбоев и других инцидентов заставили всех субъектов, участвующих в реализации и эксплуатации услуг ДБО более серьезно относиться к обеспечению безопасности дистанционных сервисов.

По мнению специалистов, решение проблем в области электронного банкинга следует начать с правовых вопросов.

По сравнению с другими странами, российское финансовое законодательство в области электронных финансов значительно отстает. В результате кредитные организации должны самостоятельно решать вопросы правового характера в области ДБО [2].

Исследование показало, что вариантов дистанционного обслуживания в российской банковской практике немало, но при этом доля его клиентов еще незначительна. В Западной Европе, по оценкам экспертов, к 2020 г. клиентура ДБО дойдет до 60%, а в России – не превысит 7-10%.

К основным факторам, негативно влияющим на развитие дистанционного обслуживания, относятся:

- низкий уровень материального благополучия большой массы российского населения;

- неразвитость банковского законодательства в части применения информационных технологий для реализации тех или иных видов банковской деятельности;

- слабо развитая инфраструктура во многих российских регионах, характеризующаяся невысоким качеством каналов и линий связи, отсутствием возможностей выбора и резервирования провайдеров;

- непонимание достоинств электронного банкинга и недоверие к работе в виртуальном пространстве значительной части населения.

Соотношение оборотов платежей через электронные платежные системы и через сервисы ДБО наглядно представлены на рис. 1.

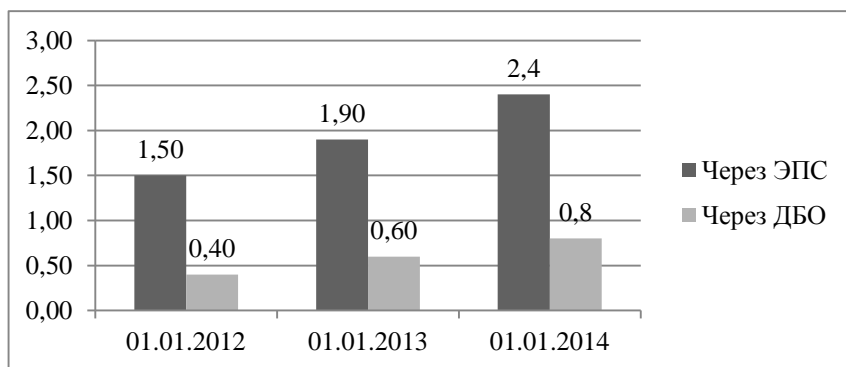


Рис. 1 Сравнение оборотов платежей через электронные платежные системы и сервисы ДБО в России в 2011-2013 гг., трлн. руб.

Исходя из показателей диаграммы видно, что оборот рынка электронных платёжных (далее – ЭПС) во всем рассматриваемом периоде значительно превышает оборот платежей сервисов ДБО. Если в 2012 году эта разница была равна 1,1 трлн. руб. в пользу ЭПС, то в 2013 году – 1,3 трлн. руб., а к 2014 году этот показатель возрос до 1,6 трлн. руб. Несмотря на это, можно проследить положительную динамику как оборотов платежей ЭПС, так и сервисов ДБО. Следует отметить, что увеличение происходит не в равной пропорции. Так, если обороты платежей ЭПС с 2012 на 2013 год увеличились на 0,4 трлн. руб., а в 2014, по сравнению с 2013, – на 0,5 трлн. руб., то обороты платежей через сервисы ДБО в 2013 году увеличились всего на 0,2 трлн. руб. (по сравнению с 2012 годом), в 2014 – тоже на 0,2 трлн. руб. (в отношении к 2013 году).

Количество и динамику пользователей, совершающих платежи через сервисы ДБО можно отследить на рис. 2.

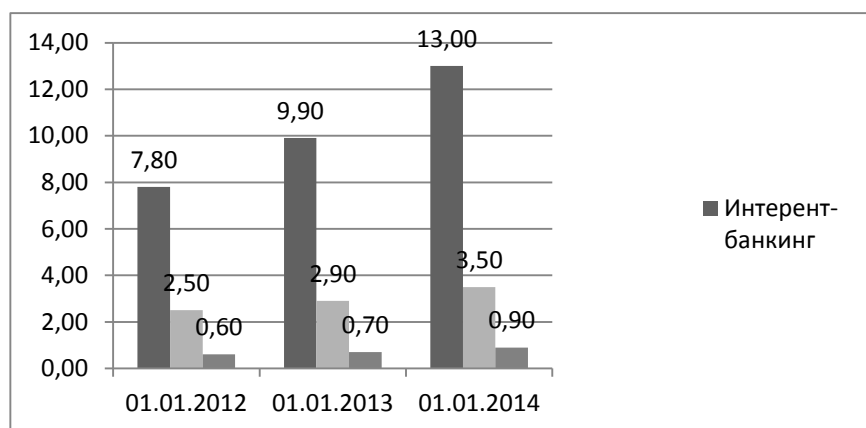


Рис. 2 Динамика количества пользователей, совершающих платежи через сервисы ДБО в России в 2011-2013 гг., млн. чел.

Исходя из показателей диаграммы следует отметить прослеживающуюся на всем рассматриваемом периоде положительную динамику пользователей ДБО в России. Количество пользователей, совершающих свои платежи через интернет-банкинг, постепенно становится больше. В 2012 году их показатель был равен 7,8 млн. человек, к 2013 году он увеличился на 2,1 млн. человек и составил 9,9 млн. человек. В 2014 году количество пользователей дистанционными банковскими услугами возросло по сравнению с 2012 годом на 5,2 млн. человек и по сравнению с 2013 – на 3,1 млн. человек и составило 13 млн. человек, что, безусловно, во много раз меньше, чем в развитых странах.

В 2013 г. были проведены исследования по структуре платежей, которые совершаются с помощью сервисов ДБО. Структура наглядно представлена на рис 3.

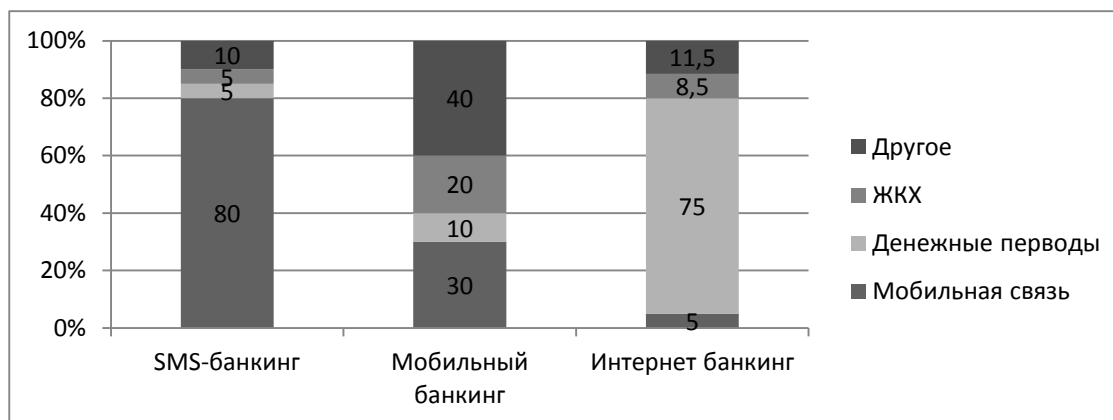


Рис. 3. Структура платежей через сервисы ДБО в России в 2013 году, %

Внедряя систему электронного банкинга, специалистам кредитной организации следует учитывать ошибки клиентов. Для их устранения в банках необходимо принять руководящие решения относительно состава клиентских и банковских баз данных, способов их формирования и процедур, входящих в состав комплексного внутрибанковского процесса. Данный процесс следует разработать и официально утвердить, распределить ответственность и обязанности, права и полномочия, управляющие и контрольные функции. Наиболее важным вопросом при этом является обеспечение целостности, доступности и конфиденциальности данных [5].

По мнению специалистов, внедрение и применение технологии электронного банкинга всегда связано с недоработками, ошибками, излишним оптимизмом или самоуверенностью. Подобная некомпетентность приводит к реализации банковских рисков, и кредитные организации так же, как и их клиенты, несут потери, которых можно было избежать. Главная проблема заключается в квалификации персонала, ее несоответствии сложным информационным технологиям. [4].

На развитие российского рынка розничного ДБО оказывают влияние несколько ключевых факторов:

- сокращение числа банков вследствие ужесточения требований Банка России;
- активное проникновение иностранных кредитных организаций, пока преимущественно в форме участия в капитале (Citibank, ReiffeisenBank, Ноте CreditandFinanceBank) и приобретения контрольного пакета акций российских банков (BSGV\ германская группа HVD и скандинавская группа Nordea, расширившие свои доли в капитале Международного московского банка);
- рост интереса со стороны клиентов к ДБО, который связан с повышением плотности общения между банками и частными лицами.

К банковским рискам, связанным с применением систем интернет-банкинга, относятся: операционный, правовой, стратегический риски, риск потери деловой репутации и риск ликвидности [3, с.48].

Причинами возникновения операционного риска при применении систем Интернет-банкинга могут являться:

- ненадлежащая организация информационных потоков, внутрибанковских процессов и процедур, а также обеспечения информационной безопасности, как в самой кредитной организации, так и у провайдеров;
- нарушения режимов функционирования используемых для Интернет-банкинга информационных систем кредитной организации, связанные с авариями, отказами, сбоями оборудования и программного обеспечения самой кредитной организации или ее провайдеров;
- ошибки и сбои в работе аппаратно-программного обеспечения применяемых кредитной организацией систем Интернет-банкинга, которые могут привести к нарушениям целостности данных в информационном контуре Интернет-банкинга;

- действия в отношении кредитной организации в виде неправомерного доступа с применением Интернет-технологий к ее информационным ресурсам, в том числе при совершении преступных действий;

- недостаточная производительность и защищенность информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей, как кредитной организации, так и провайдеров, задействованных в информационном контуре Интернет-банкинга (с учетом возможного неправомерного доступа с применением Интернет- технологий);

- ошибки служащих кредитной организации, ее клиентов или провайдеров (в том числе разработчиков программного обеспечения систем Интернет-банкинга и устройств, входящих в информационный контур Интернет-банкинга), а также недостаточный уровень контроля (в том числе программного) за возможностью их совершения;

- невыполнение поставщиками услуг (исполнителями работ) договорных обязательств перед кредитной организацией;

- невыполнение кредитной организацией обязательств перед клиентами из-за ненадлежащего качества аппаратно-программного обеспечения систем Интернет-банкинга;

- хищения денежных средств путем неправомерного использования ключа электронной цифровой подписи[4].

В итоге инновации в развитии удаленных (бесконтактных) каналов продаж преобразуют традиционные формы в основном расчетного и кассового обслуживания и, в некоторой мере, розничное кредитование. Но никак не изменяет процесс привлечения депозитов и практически не оказывает влияние на процесс организации продаж. Эти инновации рассчитаны на массовые потоки, т. е. на массового клиента, и не предполагают какой-либо дифференциации клиентской базы. Именно поэтому инновационное развитие и перспективы более сложных банковских продуктов (депозиты, кредиты, управление клиентскими счетами и т. п.) связаны, прежде всего, с новыми подходами к сегментации потенциальных клиентов, нацеленной на формирование лояльности имеющих и вновь привлеченных клиентов. И если ранее банки оказывали розничные услуги, ориентируясь на неопределенный круг клиентов, то сейчас очевидно, что успех продаж зависит от правильно выбранной целевой группы. Это обусловлено тем, что рост доходов населения и социальное расслоение формируют дифференцированные требования клиентов к банковским услугам. Так, для клиентов с высоким уровнем дохода большое значение имеют факторы комфорта и престижа. Наряду с этим предложение услуг только высокого качества (с соответствующим ценовым диапазоном) может оказаться невостребованным значительной массой клиентов, которые не испытывают необходимости в таком уровне обслуживания. В связи с этим актуальным является использование принятой зарубежными банками системы организации продаж обслуживания, основанной на реализации принципов не только технологичности и оперативности, но и сегментации клиентов.

Таким образом, дистанционные банковские услуги с каждым годом набирают популярность в нашей стране. Конечно, количество пользователей ДБО в России значительно уступает Западной Европе. Но, несмотря на это, все рассматриваемые показатели рынка дистанционных банковских услуг имеют положительную динамику. Российские банки делают все возможное для устранения уже существующих и недопущения новых недостатков в области функционирования ДБО.

Литература:

1. Науменко, С.А. Подходы к оценке систем автоматизации служб технической поддержки [Текст] / С.А. Науменко, А.И. Науменко //Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 2. – С. 81-87.

2. Полтораднева, Н.Л. Влияние системы интернет-банкинга как канала ДБО на функционирование банковского сектора России [Текст] / Н.Л. Полтораднева, А.Я. Долгушина //Деньги и кредит. – 2015. – № 1. – С. 55-58.

3. Радюкова, Я. Ю., Федорова А. Ю., Толстых Т. Н. Развитие финансовой системы в условиях модернизации экономики России [Текст]: монография / Я.Ю. Радюкова, А.Ю. Федорова, Т.Н. Толстых - Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2015. – 134 с.

4. Ревенков, П.В. Электронный банкинг: организация и методика защиты от противоправных действий [Текст] / П.В. Ревенков, А.Н. Воронин // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2014. – №2 – С. 14-16.

5. Таран, В.А. Электронный банкинг: виды, риски, перспективы развития [Текст] / В.А. Таран //Машинистроитель. – 2015. – №7. – С. 2-14.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕРВИСА

*А.В. Монова, Ю.В. Сорокина
г. Шахты, Россия*

Весомую долю операций в банковской сфере составляют – кредитные. Кредитование побуждает развитие производительных сил, помогает быстрее формировать источники капитала для усовершенствования производства на основе достижения научно-технического развития. Кредитование в банковской сфере способно оказывать активное воздействие на структуру и объем денежных масс, скорость обращения денег, платежного оборота. Также займы нужны для того чтобы поддерживать непрерывность кругооборота фондов работающих организаций, обслуживать процессы распространения производственных товаров.

В современном процессе развития России важной задачей является формирование цивилизованного рынка потребительского кредита, который способен в большей степени стать источником стимулирования спроса населения на услуги и товары, как следствие, увеличить уровень его благосостояния и создать дополнительные импульсы экономического роста.

Одной из наиболее распространенных форм кредитных отношений являются банковские кредиты. Их предоставляют только кредитно-финансовые организации, которые имеют лицензию на осуществление каких-либо операций от Центрального Банка [2]. Роль заемщика выполняют юридические лица, а инструмент кредитных отношений - кредитный договор. Доход по этой форме кредита банк получает в виде банковского процента или ссудного процента.

Банк (от итал. banco – стол, лавка, скамья, на которых менялы раскладывали монеты) – это финансово-кредитная организация, которая производит разнообразные виды операций с ценными бумагами и деньгами и оказывает финансовые услуги правительству, физическим и юридическим лицам [5, с. 245].

Также банк – это универсальный посредник, занимающий ведущие позиции и взаимодействующий с другими участниками на кредитном рынке, обладая информационными и маркетинговыми ресурсами. Доступность и состояние кредитования в банковской сфере определяют неценовыми и ценовыми условиями.

К ценовым можно отнести дополнительные комиссии и ставки, а к неценовым максимальные объемы и сроки кредитов, требования к качеству обеспечения по кредиту и финансовому положению заемщика [5, с. 245].

Кредит - займы, которые выдаются человеку на личные нужды (например, на приобретение бытовой техники, недвижимости, автомобиля т. д.) [5, с. 279]. Данное определение является близким по смыслу термину потребительский кредит (любая ссуда, берущаяся заёмщиком с целью израсходовать полученные денежные средства на всё что угодно, кроме операций, приносящие прибыль).

Необходимо уделить внимание тому, что многие эксперты относят потребительский кредит к разновидности кредита физическим лицам, но есть и другие мнения, в которых потребительский кредит приравнивается к кредиту физическим лицам. На рисунке 1 представлены критерии видов и классификаций банковских кредитов.



Рис.1. Виды и классификация банковских кредитов [4, с.137]

Кроме приведенных форм кредита к операциям в банковской сфере также можно отнести операции по экономической природе близкие кредиту (ипотека, факторинг, лизинг). Специфика их механизма представлена в специальных нормативно - правовых документах и законодательстве.

Данные элементы по своей экономической сути являются актуальными составляющими структуры кредитной системы банковской сферы.

Из-за стремительной перестройки в мировой экономике в условиях кризиса выявились проблемы современного кредитования в банковской сфере, которые тормозят развитие экономики, к ним относятся:

- 1) существование мелких коммерческих банков со слабой финансовой базой;



Рис. 2. Проблемы в области существования мелких коммерческих банков со слабой финансовой базой

2) проблемы ипотечной системы, требующие от банков решить вопросы по управлению рисками в данной сфере;

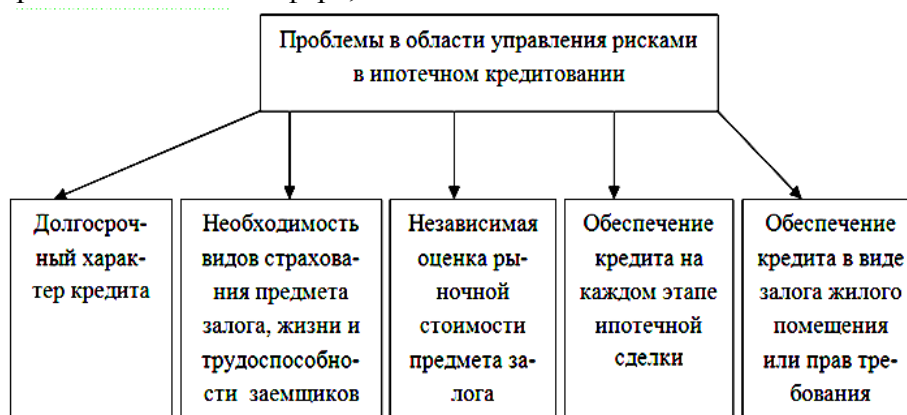


Рис. 3. Проблемы в области управления рисками в ипотечном кредитовании

3) проблемы автокредитования (наиболее популярны субсидируемые бюджетные машины, с 2014 г. ставки на автокредитование выросли на 5%) [3, с.140];

4) подорожание кредитных ставок;

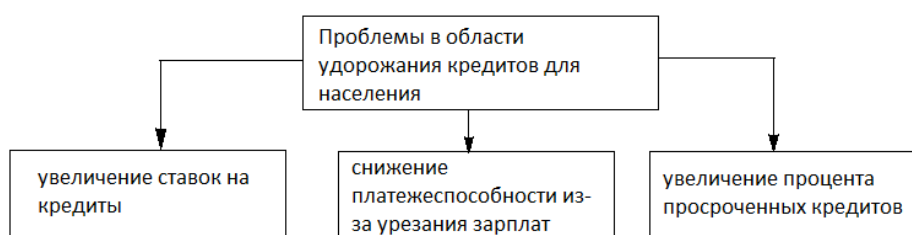


Рис. 4. Проблемы в области подорожания кредитных ставок

5) ужесточение условий банков по всем видам кредитов для юридических лиц и населения в условиях нестабильности экономической ситуации;

6) уменьшение спроса на кредиты (люди более ответственно и осторожно рассматривают возможности использования банковских кредитов, отмечается повышение популярности экспресс-кредитов, т.е. кредитов, которые не требуют обеспечения, снижение спроса на ипотечные кредиты и автокредиты);

4) снижение объемов кредитования в банковской сфере (в среднем каждый год объем кредитования уменьшается на 1%, при этом уменьшается процент просрочки платежей по кредитам для производственных компаний);

10) падение доверия населения к кредитным организациям в связи с потерей вкладов;

11) ужесточение позиций международного банковского сообщества в отношении российских кредитных учреждений из-за политических отношения и событий к ним России. [6, с. 138]

Можно сделать вывод, что современная кредитная система в банковской сфере не вполне отвечает всем запросам экономики, поэтому необходимы изменения в отдельных областях кредитования. Между тем, система уже сформированная и имеет свои тенденции развития, которые препятствуют структурным изменениям. Для многих россиян жить вкредит стало привычно, многие отрасли кредитования будут только развиваться. Следовательно, для того чтобы предотвратить дестабилизацию банковской системы необходимо государственное регулирование с опорой на стимулирующие методы структурной политики.

На данный момент ситуация на рынке непростая, имеется неопределенность на валютном рынке и на рынке природных ресурсов. Также на данном этапе невозможно проанализировать инфляцию. Во всех направлениях снижается потребительский спрос. Все это негативно сказывается на банковском рынке.[7] В данной ситуации на передний план выходит надежность непрерывный системный анализ текущей рыночной ситуации в онлайн-режиме, кредитных портфелей, укрепление систем риск-менеджмент. Идет усиление зависимости банков от Центрального Банка РФ и государства в частности. В такой ситуации предлагается не чистка рынка, а финансовое оздоровление.

В этом году российские банковские сектора столкнутся с повышением количества проблемных заемщиков. Данная тенденция заметна в корпоративном сегменте: банки начинают получать все больше запросов на реструктуризацию и пролонгацию кредитов. Чуть дальше ожидается такая же ситуация и в розничном сегменте. Из-за того что рынок нестабилен многие организации откладывают реализацию инвестиционных программ на неопределенный срок, это очень понижает возможности банка по увеличению качества кредитного портфеля за счет привлечения новых заемщиков.

В январе 2015 года Минэкономразвитие озвучило прогноз, который не дает надежды на то, что банковская система в 2016 году хоть бы чуть-чуть сможет окрепнуть, следовательно, можно предположить, что несколько десятков кредитных организаций покинут рынок [1, с.25]. Банковская сфера наиболее уязвима и появляется немало сложностей, государство сглаживает возникающие проблемы. Вследствие того, что экономический рост в России поддерживается главным образом за счет энерго-сырьевого экспорта, государству сложно стабилизировать и развить ситуацию в банковской сфере. Поэтому необходимо четко выверить модель кредитной системы банковской сферы и рост ее качественных показателей, что приведет к обеспечению устойчивого развития экономики страны.

Литература:

1. Сорокина Ю.В. Государство и право в культурно-философском аспекте / Ю. В. Сорокина – М: Теория и история государства и права, 2012.
2. Баклакова В.В., Горностаева Ж.В., Сорокина Ю.В. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития / В.В. Баклакова, Ж.В. Горностаева, Ю.В. Сорокина - Воронеж, 2014. Том 34
3. Zhidkov V.E., Hramtsov A.G., Gornostaeva Z.V., Alekhina E.S., Kushnareva I.V. Need for government regulation of organic foods / Asian Social Science. 2014. Т. 10. № 23. - 135-143 с.
4. Головин Ю.В., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. – М.: Проспект, 2011. – 463 с.
5. Денежно-кредитный энциклопедический словарь / Сост. С.Р. Моисеев. – М.: Дело Сервис, 2009. – 383 с.

6. Кокорина М. В. Проблемы банковского кредитования физических лиц на современном этапе в РФ [Текст] / М. В. Кокорина // Молодой ученый. — 2014. — №12. — 137-139 с.

7. Евтушенко Е.А. Проблемы и перспективы современного банковского кредитования России // Новый взгляд. Международный научный вестник . 2015. №10. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-sovremennogo-bankovskogo-kreditovaniya-rossii> (дата обращения: 04.02.2016).

УЧАСТИЕ БАНКОВ В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Р.А. Осинский
г. Минск, Республика Беларусь

В условиях недостатка финансовых ресурсов при реализации инвестиционных проектов особую актуальность приобретает механизм взаимодействия государства и частного бизнеса. В настоящее время в Республике Беларусь ведется работа по формированию законодательной базы, и осуществляются определенные проекты в рамках существующих законов. Государственно-частное партнерство (ГЧП) в Беларуси только начинает развиваться и есть большой потенциал для применения механизмов ГЧП в различных сферах экономики страны.

Исследования в сфере ГЧП проводит Всемирный банк, специалистами которого предлагается следующее определение ГЧП. ГЧП – механизм правительства для закупки и внедрения инфраструктурных решений и услуг, используя финансовые ресурсы и опыт частного сектора.

Для успешной реализации проектов ГЧП необходимы следующие основные элементы:

- четкая бизнес модель;
- утвержденное законодательство;
- просчитанная финансовая модель (денежные потоки, капитальные затраты, операционные издержки, выручка и рентабельность) данного проекта.

Существуют следующие варианты форм государственно-частного партнерства:

- контракты на выполнение работ и оказания услуг;
- контракты на управление;
- договоры аренды;
- инициатива частного финансирования;
- концессия.

Любой инвестиционный проект состоит из определенных этапов. Важным этапом является финансовое планирование и моделирование инвестиционных потоков. Многие банки могут предложить государству и частным инвесторам услугу по разработке финансовых моделей и расчет прибыльности проектов государственно-частного партнерства. Также многие кредитно-финансовые учреждения, например российские ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк, готовы принять непосредственное участие в проектах государственно-частного партнерства.

Принятию любого инвестиционного решения должен предшествовать структурированный финансовый анализ денежных потоков. Стоимость денег на разных временных отрезках меняется, особенно, если учесть тот факт, что проекты государственно-частного партнерства реализуются длительный период времени. Для каждого проекта ЧГП разрабатывается бизнес-кейс, где учитываются различные факторы, влияющие на прибыльность проекта. На этапе составления финансовой модели проекта

целесообразно привлечение банков. В частности международные банки занимаются анализом рынка, оценкой инвестиционных проектов, поиском партнеров для осуществления проекта ГЧП, построением оптимальных моделей. Частному инвестору необходимо четко понимать эффективность проекта и связанные с этим риски.

Именно банкам в Беларуси можно отвести роль консультанта в данных проектах. Безусловно, крупные банки могут выступать и инвесторами проектов ГЧП. Они могут также оказывать государству и частным компаниям услуги по разработке инвестиционных проектов. Важно, чтобы именно национальные банки начали предлагать консультационные услуги, так как у них больше возможностей по изучению рынка и специалисты банков лучше знакомы с отечественным законодательством.

Можно выделить следующие функции банков в рамках осуществления проектов государственно-частного партнерства:

- кредитор инвестиционного проекта;
- предоставление гарантий при обеспечении кредитов;
- финансовый агент при привлечении иностранных кредитов;
- финансовый консультант.

Финансовая модель государственного частного партнерства, разработанная с привлечением опытных консультантов, позволяет реализовать проект максимально эффективно и учесть различные риски.

Финансовая модель должна включать:

- динамические ключевые показатели эффективности;
- финансовый план;
- основные формы финансовой отчетности (баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств),
- основные прогнозные финансовые показатели (ROE, ROI, FCFF, FCFE);
- оценку рисков;
- дополнительную управленческую отчетность.

Финансовые модели должны основываться на прогнозных данных отчета о прибылях и убытка и балансе. Основные финансовые показатели, которые при этом учитываются: выручка, валовая прибыль, валовая рентабельность, операционная прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов (EBITDA), операционная прибыль до вычета процентов и налогов (EBIT), чистая прибыль, чистая рентабельность.

Допущения финансовых моделей:

- традиционно финансовые модели строятся на основе DCF, EVA («активы-пассивы»), метод аналогов (comparables);
- не существует идеально созданной финансовой модели (ошибки сходимости, проверки);
- расширенные финансовые модели строятся на анализе и прогнозе основных форм бухгалтерской отчетности (баланс, P&LS, CFS);
- каждая финансовая модель представляет собой уникальный продукт с «внутренней» логикой, исходящей от способа мышления того, кто ее разрабатывает;
- прогнозные формы финансовой модели строятся на прогнозе основных экономических (например, инфляция, обменные курсы) и технических (например, трафик) параметров на всю перспективу проекта (или, как минимум, до момента полной амортизации долга).

Существует несколько основных видов финансовых моделей:

- «для акционеров»;
- «для кредиторов»;
- «для государства»;
- «конкурсная модель».

В процессе подготовки заявки на конкурс ГЧП и в рамках реализации проекта финансовая модель любого вида претерпевает множественные изменения, адаптируется и верифицируется.

Банки должны оказывать услугу инвестиционного консультирования при подготовке осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства инвестиционных проектов. Данная услуга может включать следующие этапы:

- подготовка, проведение конкурса, заключение контрактов с привлеченными специалистами;
- поддержка в проведении переговоров по вопросам организации проекта и ходу его реализации и привлечению финансирования;
- экспертиза проекта;
- подготовка документов по условиям экономического регулирования проекта;
- презентация проекта потенциальным инвесторам;
- рекомендации по необходимым внебюджетным инструментам финансирования проекта;
- сопровождение на стадии реализации по вопросам изменения условий контракта, финансирования или регулирования.

Данные работы необходимо проводить на основании контракта с банком на оказание подобного вида услуг. Стоит отметить, что в рамках развития ГЧП в Министерстве экономики и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» создают структурные подразделения по государственно-частному партнерству. Это усиливает роль банков как потенциальных консультантов. Таким образом, серьезным шагом в развитии государственно-частного партнерства и увеличения скорости принятия решений по данным проектам могут стать консалтинговые услуги банков и разработка финансовых моделей для проектов государственно-частного партнерства.

Литература:

1. Структурные подразделения по ГЧП планируется создать в Минэкономики и Банке развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belta.by/economics/view/strukturnye-podrazdelenija-po-gchp-planiruetsja-sozdat-v-minekonomiki-i-banke-razvitija-178647-2016/. – Дата доступа: 15.01.2016.
2. Путь к успеху государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.gov.by/uploads/documents/Stranitsy-iz-NB-44-27-11-2015-2.pdf. – Дата доступа: 20.01.2016.
3. Финансовые модели и основные финансовые инструменты ГЧП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mgimo.ru/files/238488/presentation.pdf. – Дата доступа: 20.12.2015.

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ НА СТРУКТУРУ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Е.В. Преснякова
г. Минск, Республика Беларусь

В научной литературе многими исследователями высказываются гипотезы, что инфляция оказывает неравномерное воздействие на инвестиционные процессы в различных видах экономической деятельности, приводящие к изменению соответствующей структуры. Усиление инфляции стимулирует перелив капитала из сферы производства в сферу обращения, где его оборачиваемость выше и темпы возрастания опережают рост цен. Кроме этого, происходит перелив капитала из сферы производства в финансовую сферу. Это обусловлено тем, что кредитно-финансовые

учреждения, располагающие значительно большими денежными ресурсами, чем промышленные предприятия, имеют возможность диверсифицировать свои активы таким образом, чтобы избежать потерь от обесценения денег. Таким образом, нарушаются условия воспроизводства, что способствует углублению диспропорций в экономике [1].

Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть данное утверждение для экономической ситуации в Республике Беларусь, проанализируем структуру инвестиций в основной капитал с 2005 по 2014 г. с учетом инфляционных процессов, наблюдавшихся за указанный период.

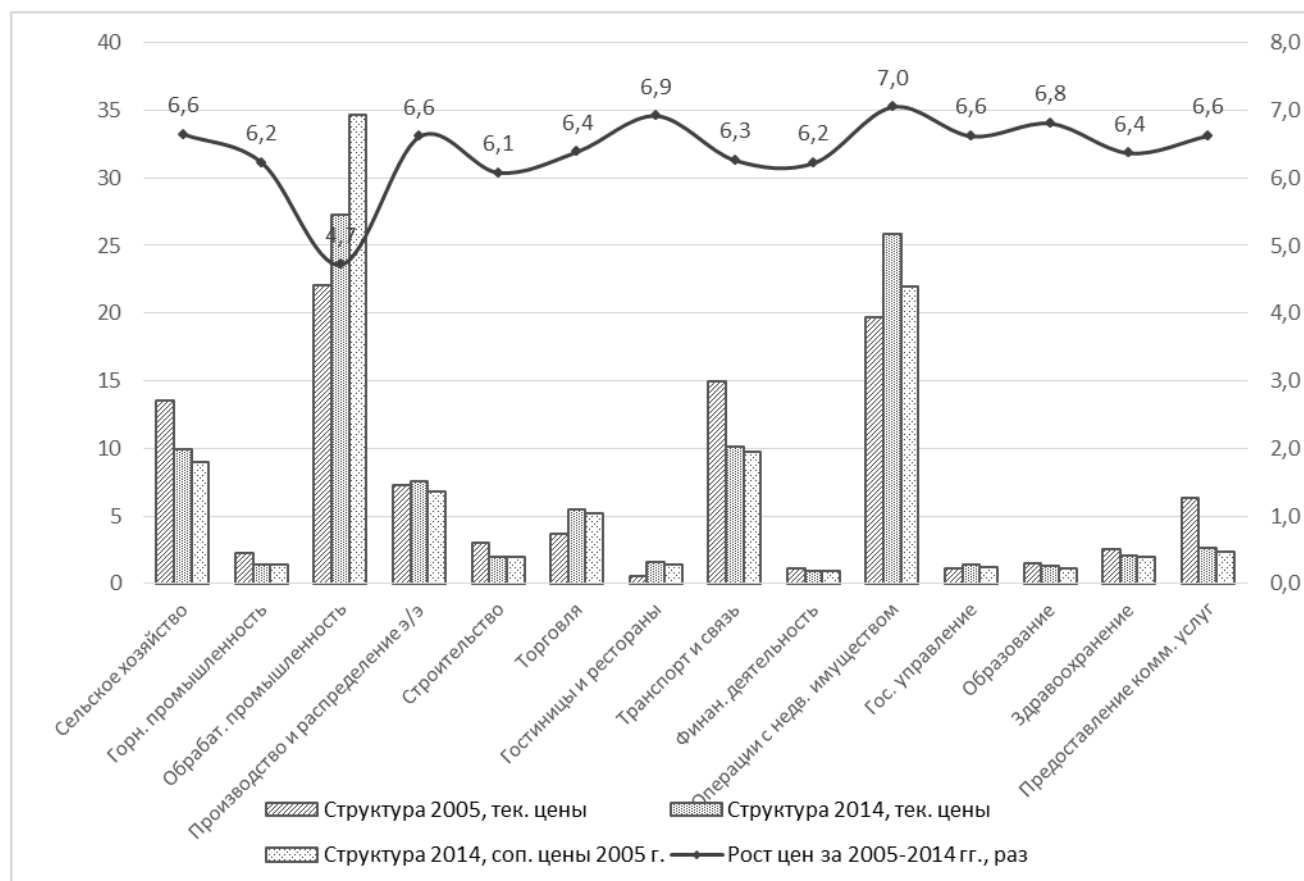


Рис. Структура инвестиций в основной капитал за 2005 г., 2014 г. в текущих ценах, 2014 г. в сопоставимых ценах 2005 г., %

В соответствии с рисунком за период с 2005 по 2014 гг. в структуре инвестиций в основной капитал снизилась доля сельского хозяйства (на 3,6 п.п.), транспорта и связи (на 4,8 п.п.), предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг (на 3,7 п.п.) и др.; увеличилась доля обрабатывающей промышленности (на 5,2 п.п.), операций с недвижимым имуществом (на 6,2 п.п.) и др.

Для оценки воздействия инфляционных процессов в Республике Беларусь на структуру инвестиций в основной капитал выделим два этапа:

I этап – с 2005 по 2010 гг., характеризующийся относительно стабильным уровнем цен. Дефлятор ВВП в этот период составлял от 116,4% в 2005 г. до 110,1% в 2010 г.;

II этап - с 2011 по 2014 гг., в течение которого наблюдался высокий уровень цен на все виды товаров (работ, услуг). В частности, значение дефлятора ВВП в 2011 г. достигало 172,8%, в 2012 г. – 175,5%. К 2014 г. произошло замедление темпов инфляции до 118,0%.

Для оценки значимости структурных сдвигов применим критерий Стьюдента сравнения средних (t-критерий), являющийся наиболее часто используемым методом проверки статистической гипотезы о равенстве средних двух выборок [2, с. 86-91].

Необходимые расчеты проведем в пакете анализа Statistica 8.0. В качестве итоговых данных используем сведения о структуре инвестиций в основной капитал за период с 2005 по 2014 гг. В качестве группирующего признака выступают временные периоды: с 2005 по 2010 гг. и с 2011 по 2014 гг. Уровень значимости p принимается на уровне 0,05. Полученные результаты представим в таблице.

Таблица

Результаты t-теста критерия Стьюдента, характеризующие сдвиги в структуре инвестиций в основной капитал за период с 2005 по 2014 гг.

Variable	T-tests; Grouping: Inflation (Spreadsheet28.sta)						
	Mean с 2005 по 2010 г.	Mean с 2011 по 2014 г.	t-value	df	p	Valid N с 2005 по 2010 г.	Valid N с 2011 по 2014 г.
agr	16,41667	13,30000	2,16394	8	0,062405	6	4
min	1,96667	2,20000	-0,73915	8	0,480939	6	4
manuf	21,58333	26,55000	-4,84717	8	0,001276	6	4
elec	7,08333	8,32500	-1,30447	8	0,228349	6	4
build	3,76667	2,17500	5,47815	8	0,000589	6	4
trade	3,78333	5,00000	-5,01884	8	0,001028	6	4
hotel	0,53333	1,17500	-3,35856	8	0,009953	6	4
transport	11,91667	10,82500	0,85919	8	0,415238	6	4
finance	1,03333	0,95000	1,45095	8	0,184847	6	4
rest	21,95000	22,27500	-0,20398	8	0,843465	6	4
padm	0,96667	1,42500	-3,25435	8	0,011625	6	4

Красным цветом в таблице отмечены виды экономической деятельности, по которым произошли статистически значимые сдвиги в 2011-2014 гг. по сравнению с 2005-2010 гг. В частности, произошли следующие изменения:

- увеличилась доля инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности. В качестве причины выступали применяемые меры по господдержке предприятий в рамках модернизации экономики;
- выросла доля инвестиций в основной капитал торговли; ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- произошел рост доли инвестиций в основной капитал гостиниц и ресторанов, в том числе при подготовке к Чемпионату мира по хоккею;
- увеличилась доля инвестиций в основной капитал организаций государственного управления;
- снизилась доля инвестиций в основной капитал строительства. В качестве причины следует назвать сокращение бюджетного финансирования капитальных вложений, программ жилищного строительства.

Таким образом, на структурные сдвиги в инвестиционной сфере наибольшее влияние оказали институциональные факторы, выражающиеся в государственной поддержке видов экономической деятельности в соответствии с поставленными перед правительством задачами: модернизацией промышленности, проведением Чемпионата мира по хоккею, экономией бюджетных средств, направляемых на финансирование жилищного строительства и др.

Сравнение структуры инвестиций в основной капитал, рассчитанной за 2014 год в сопоставимых ценах 2005 г., а также в текущих ценах 2014 г., позволяет сделать вывод о росте цен на инвестиционные ресурсы. В частности, превышение объема инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь за 2014 г. над сопоставимой величиной, рассчитанной с учетом темпов роста за 2005 г., составляет 6,0 раз. Фактически, данный

показатель отражает степень обесценения в денежном выражении одного и того же объема инвестиций в основной капитал за период с 2005 по 2014 гг.

В соответствии с рисунком, в 2014 г. в структуре инвестиций в основной капитал, рассчитанной в сопоставимых ценах 2005 г., удельный вес всех видов деятельности, за исключением обрабатывающей промышленности, ниже, чем в структуре за 2014 г., рассчитанной в текущих ценах. Это свидетельствует об опережающем росте цен инвестиций в основной капитал для вышеуказанных видов деятельности по сравнению со средним по экономике (свыше 6,0 раз). Лишь в обрабатывающей промышленности индекс цен в инвестиционной сфере оказался ниже среднереспубликанского (4,7 раз против 6,0 раз).

Известно, что в технологической структуре обрабатывающей промышленности преобладающими являются расходы на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, в отличие от, например, организаций, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, для которых цены в инвестиционной сфере выросли наиболее быстрыми темпами. Полученные результаты позволяют нам выдвинуть гипотезу о зависимости темпов роста цен в инвестиционной сфере от технологической структуры инвестиций в основной капитал видов экономической деятельности. Для подтверждения гипотезы построим соответствующую модель на основе данных за 2005-2014 гг.

$$\ln PRISE_{inv_i} = \ln A + a_1 \ln SHARE_{constr_i} + a_2 \ln SHARE_{equip_i} + a_3 \ln SHARE_{other_i} + \varepsilon \quad (1)$$

$PRISE_{inv}$ – рост на инвестиционные ресурсы в 2014 г. по сравнению с 2005 г., раз;

$SHARE_{constr}$ – расчетная величина удельного веса строительно-монтажных работ в технологической структуре;

$SHARE_{equip}$ – расчетная величина удельного веса затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в технологической структуре;

$SHARE_{other}$ – расчетная величина удельного веса прочих затрат в технологической структуре;

i – вид экономической деятельности.

Для выполнения равенства произведений значений удельного веса строительно-монтажных работ, затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, прочих затрат 100 процентам используем расчетные величины. Применение подобных величин обусловлено необходимостью соблюдать следующее правило логарифмирования.

$$\log_a(xy) = \log_a(x) + \log_a(y) \quad (2)$$

В соответствии с произведенными расчетами между ростом цен в инвестиционной сфере и технологической структурой инвестиций в основной капитал наблюдается следующая зависимость.

$$\ln PRISE_{inv_i} = 0,426 \ln SHARE_{constr_i} + 0,352 \ln SHARE_{equip_i} + 0,426 \ln SHARE_{other_i} + \varepsilon \quad (3)$$

Параметры качества уравнения:

$$R^2 = 0,9993.$$

F-статистика = 2828,5 при $F_{кр0,05;3;10} = 2,73$. R^2 статистически значим.

t-статистика $a_1 = 8,45$; t-статистика $a_2 = 7,45$; t-статистика $a_3 = 10,98$ при $t_{0,05;10} = 1,812$. Переменные статистически значимы.

Статистика DW = 1,684. $d_1 = 0,767$. $du = 1,779$. $0,767 < 1,684 < 1,779$, т.е. автокорреляция остатков не определена.

Таким образом, *прирост цен в инвестиционной сфере осуществляется ускоренными темпами для тех видов экономической деятельности, в структуре которых преобладают строительно-монтажные работы и прочие затраты*. При повышении

удельного веса затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств прирост цен осуществляется более медленными темпами.

Литература:

1. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / Г.И. Кравцова [и др.]; под общ. ред. Г.И. Кравцовой. – Минск: БГЭУ. 2012. – 527 с.
2. Халафян, А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных: учебник / А.А. Халафян. – М.: ООО «Бином-Пресс», 2007. – 512 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ

***В.Д. Сапрыкина, Ю.В. Болтенкова, А.А. Гулько
г. Белгород, Россия***

В последнее время в связи с научно-техническим прогрессом наблюдаются фундаментальные изменения в обществе, государственном управлении, экономике и бизнесе. В банковской сфере эти изменения означают полный пересмотр взаимоотношений с клиентами и способов предоставления им услуг. Одним из актуальных направлений совершенствования спектра услуг является дистанционное банковское обслуживание.

Дистанционное обслуживание представляет собой технологии предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом [1, с.23]. Такой вид обслуживания набирает популярность, так как крайне удобен как для банков, так и для их клиентов. Одним он позволяет сократить затраты, увеличить эффективность работы и расширить клиентскую базу, а другим предоставляет доступ к услугам в любое удобное время.

К основным видам дистанционных услуг сегодня относят: карточные услуги, интернет-банкинг, телебанкинг. Из них карточные услуги уже долгое время остаются одними из самых востребованных. Это обусловлено, в первую очередь, их простотой, доступностью и удобством, а также высоким уровнем безопасности по сравнению с остальными видами услуг при условии, что владелец обладает базовым запасом финансовых знаний, чтобы противостоять мошенникам. Но вместе с тем, существуют и определенные проблемы в развитии данного вида услуг. В основном они напрямую связаны с системами обращения в торговых точках и сетях, принимающих к оплате пластиковые карты. Их отсталость от уровня выпуска карт и есть главная проблема в продвижении карточных услуг населению.

На сегодняшний день рынок платежных карт в нашей стране достаточно развитой. В силу того, что потенциал его роста ограничен насыщенностью рынка, в последнее время наблюдается замедление эмиссии, но объемы выполняемых по ним операций стабильно растут (табл. 1).

По данным таблицы 1 за последние 3 года рост объема операций по платежным картам составил почти 3,5 миллиарда единиц, что составляет около 65%. Следует также отметить, что за рассматриваемый период значительно изменились общие тенденции использования банковских карт: если в 2013 году почти половина россиян пользовалась ими лишь для снятия наличных, то в 2015 в приоритете стала оплата товаров и услуг (за три года объем данных операций увеличился на 110,2%).

При этом наибольший спрос имеют платежные карты в таких крупных мегаполисах, как Москва и Санкт-Петербург. На их долю приходится 41% всех выпущенных карт по стране [11]. А крупнейшим банком-эмитентом сегодня является

Сбербанк России. В 2015 году объем выпущенных им карт составил 118 миллионов единиц – это около 45% всего российского рынка [9].

Таблица 1

Операции, совершенные физическими лицами на территории России и за ее пределами с использованием платежных карт, эмитированных кредитными организациями, в 2013-2015 гг.

Показатель		За 9 месяцев			Темп роста, %		
		2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Количество карт, млн. ед.		210,8	223,6	239,6	106,1	107,2	113,7
Объем операций (включая операции за рубежом), млн. ед.		5351,5	6922,8	8826,7	129,4	127,5	164,9
в том числе:	по получению наличных денег, млн. ед.	2304,7	2419,7	2421,2	105,0	100,1	105,1
	по оплате товаров и услуг, млн. ед.	3046,8	4503,2	6405,5	147,8	142,2	210,2

Источник: [6].

На втором месте по популярности такой вид дистанционных услуг как интернет-банкинг. Он представляет собой управление банковскими счетами и картами через интернет. Сегодня это очень перспективное направление, и причин этому может быть несколько: широкий спектр предоставляемых операций, низкие тарифы и значительная экономия времени. За последние три года доля пользователей данного сервиса возросла почти в 2 раза и составила 23,3 миллиона россиян. В основном, это граждане 25-45 лет с доходом до 50 тысяч рублей и проживающие за пределами городов-миллионеров [7].

Интернет-банкинг сегодня предлагает абсолютное большинство банков (86%). А лидером уже долгое время остается Сбербанк России. Интернет-сервис данного банка использует половина россиян. Второе и третье место по популярности занимают, соответственно, системы Альфа-«Клик» Альфа-Банка и «Телебанк» ВТБ24, уступая аудитории «Сбербанк Онлайн» почти в пять раз [7].

В силу такой широкой распространенности последние пару лет основные изменения на данном рынке происходят лишь в качественной плоскости – перевод сервисов на новые программные платформы, обновление дизайна интерфейсов, подключение новых функций для пользователей.

Еще один вид дистанционных банковских услуг – телефонный банкинг. Он представляет собой способ осуществления банковских операций посредством мобильных устройств и включает 2 основных направления: SMS-банк и мобильный банк (с использованием интернет-технологий). Главными преимуществами данного сервиса являются возможность совершать разнообразные банковские операций повсеместно в любое удобное время и контроль собственных денежных средств через уведомления об их движении.

Несмотря на то, что доля пользователей данного сервиса за последние 3 года увеличилась почти в 2 раза, составляет она всего 48% [7]. Такой низкий показатель можно объяснить слабой функциональностью сервиса. Мобильным приложениям не хватает традиционных функций, к которым привыкли пользователи больших и громоздких, но функциональных интернет-банков. Однако, значительный прорыв в данном направлении есть у ТКС Банка. На сегодняшний день он обладает максимально широким

функционалом и простым интерфейсом. И это неслучайно. ТКС Банк – это первый в нашей стране онлайн-банк. В нем не стали надстраивать новые каналы над традиционной банковской архитектурой - у него нет ни отделений, ни собственных банкоматов. Ориентируясь лишь на мобильные и интернет-услуги, ТКС Банк быстрее вводит технологические новшества и подстраивается под интересы своих клиентов.

В связи с этим можно предположить, что традиционные банки, в виде офисов и отделений, постепенно будут уходить в прошлое. Их основой станут электронные технологии. В Европе этот переход уже начался. Например, в представленном Европейским центральным банком исследовании 2014 года отражена информация о массовом закрытии отделений коммерческих банков. Так за последние четыре года европейские банки закрыли около 20 тысяч отделений [5, с.66].

В России в связи с усугубляющейся ситуацией на банковском рынке также возник вопрос об эффективности отделений. Одной из основных причин являются необоснованно высокие затраты на обслуживание каждого из них. В среднем на одно отделение они составляют от 5 до 20 миллионов рублей в год [11].

За последний год количество отделений российских коммерческих банков существенно сократилось с 41598 единиц на начало 2015 года до 37198 на аналогичный период 2016 года [11]. В этом, правда, просматривается рука вовсе не рынка, а соответствующей политики Центрального Банка Российской Федерации, то есть данный спад нельзя назвать «органическим».

Однако, полный отказ от отделений пока вряд ли возможен. Во-первых, из-за консерватизма и апатичности населения. А, во-вторых, из-за, довольно, низкого уровня безопасности данных сервисов.

Что касается конкретно каждого вида дистанционных банковских услуг, то можно предположить следующие пути их развития. Пластиковые карты в скором времени могут выйти из обращения. Это обсуждалось еще на Петербургском международном экономическом форуме в 2014 году. На сегодняшний день существует большое количество других, более удобных, устройств. Пластиковые карты по своей сути – это лишь промежуточный продукт, который ждет своей замены.

Основной потенциал развития рынка систем дистанционного банковского обслуживания сегодня составляют кредитные организации, планирующие внедрение и активное развитие интернет-банкинга и телебанкинга. Именно такие системы и решения будут наиболее динамично развиваться в ближайшие годы.

К 2020 году, по данным Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, планируется добиться показателя доступности широкополосного доступа в Интернет в 97% [8]. В связи с этим, доступность Интернет-банкинга значительно возрастет. Вероятно, появятся новые функции, например, видео-консультации. Это позволит вести удаленную поддержку клиентов в различных местах по всему миру.

Но вместе с тем, продолжает активно развиваться и мошенничество. Ущерб от противоправной деятельности растет пропорционально росту популярности интернета. Меры безопасности, разрабатываемые сегодня, устаревшие и не могут полностью защитить ресурсы от хакерских атак, однако позволяют сохранить некое равновесие без существенных изменений. А будущее за биометрической идентификацией: по голосу, лицу и отпечаткам пальцев. Так испанский банк Inter, например, уже создал приложение для смартфона, распознающее радужную оболочку глаз, а канадская компания Biolum изобрела браслет, который идентифицирует владельца по сердечному ритму [2, с. 4]. Появление портативных сканеров ДНК обещает очередную технологическую революцию в области идентификации клиентов. Тогда можно будет смело говорить о предоставлении гораздо большего разнообразия возможностей защиты персональной информации и денежных средств. Но, совершенствуя систему безопасности, банки не должны усложнять сам сервис. Процедура приобретения финансовой услуги должна быть простой, иначе

пользователь легко может предпочесть конкурентов. Это результат синдрома недостатка внимания в современном мире [4, с. 20].

Наряду с распространением интернет-банкинга, будет все более популярен мобильный банкинг. Рост востребованности приложений мобильного банка продолжится на фоне увеличения распространенности мобильных устройств, а также повышения финансовой грамотности населения и наличия тарифных барьеров на проведение тех или иных операций в офисах банков [3, с. 508].

На сегодняшний день активными пользователями мобильного банкинга является один миллиард человек. К 2020 году планируется, что этот показатель достигнет два миллиарда, а это более трети всего взрослого населения Земли [6]. Таким образом, мобильный банкинг из вторичного канала обслуживания банковских клиентов скоро превратится в ведущую философию ведения банковского бизнеса.

В Западной Европе средства мобильной связи уже выходят на первое место, обходя персональные компьютеры по популярности использования для совершения банковских операций [6]. Одной из причин этого является популяризация технологии бесконтактных платежей. Она позволяет делать покупки, поднеся смартфон к считывающему терминалу. Стоит отметить, что это не только удобно, но еще и экономически выгодно. Комиссия торгово-сервисного предприятия, в котором клиент оплачивает товар или услугу, в результате использования этой технологии составит около 1%. В то время как комиссия при использовании терминалов сейчас колеблется от 0,6% до 3% [10]. Однако в нашей стране развитие данной технологии пока затруднено из-за опасений пользователей за конфиденциальность данных, их желания совершать анонимные платежи и недостаточной инфраструктуры.

Еще одним перспективным направлением развития мобильного банкинга сегодня как в нашей стране, так и во всем мире является поиск индивидуального подхода к клиентам и более глубокий анализ информации о них. Это поможет банкам в будущем наладить такие взаимоотношения с клиентами, которые обеспечат глубину, лояльность и продажи – всё то, чего пытались достичь они десять лет назад, и что мы видим сегодня в работе Apple и Google. Благодаря этому мобильный банк в будущем сможет отслеживать перемещения клиента с помощью глобальной системы мобильной связи (GSM), анализировать его поиски в интернете через сервис Google и, объединяя их с данными других источников или предыдущими банковскими транзакциями, делать актуальные предложения в реальном времени. [5, с. 326].

Дополнительным стимулом для развития мобильных банковских технологий может послужить растущая популярность умных носимых устройств – часов и очков дополненной реальности. Посредством таких устройств банки получают возможность передавать своим клиентам короткую информацию о состоянии счетов, расположении и режиме работы ближайших офисов. Но, несмотря на такие широкие перспективы, нельзя сказать, что мобильный банк в скором времени вытеснит интернет-банк, хотя резонно предположить, что он и станет основным каналом банковских транзакций. Мобильный банк выступает как более современная форма давно существующего интернет-банкинга. И, вероятно, они будут лишь дополнять друг друга, предоставив возможность доступа к банковским услугам для населения в соответствии с современным темпом жизни.

Таким образом, проведенный анализ доказывает перспективное развитие дистанционного банковского обслуживания на сегодняшний день как во всем мире, так и в Российской Федерации.

Литература:

1. Лиходеева, Н. И. Применение электронного банкинга при заключении и исполнении банковских договоров [Текст] / Н. И. Лиходеева // Юридическая работа в кредитной организации. – 2014. - №2. – С. 23-27.
2. Ревенков П. В. Безопасность электронного банкинга: услуга и обязанность банка [Текст] / П. В. Ревенков // Финансы и кредит. – 2015. - №8. – С. 2-8.

3. Сапрыкина, В. Д. Актуальные проблемы повышения финансовой грамотности населения в банковской сфере [Текст] / В. Д. Сапрыкина // Вестник СНО: сб. студ. науч. работ / под научн. ред. к-та эк. наук, доц. А. А. Гулько. – Белгород: НИУ «БелГУ», 2014. – С. 507-512.
4. Сапрыкина, В. Д. К вопросу об основных направлениях решения проблемы финансовой грамотности населения [Текст] / В. Д. Сапрыкина, А. А. Гулько // Мир науки и инноваций. – 2015. - №1. – С. 18-25.
5. Скиннер, К. Цифровой банк [Текст]: монография / К. Скиннер. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 399 с.
6. Официальный сайт аналитического агентства Juniper Research [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.juniperresearch.com>, свободный.
7. Официальный сайт аналитического агентства Marksw Webb Rank & Report [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.markswwebb.ru>, свободный.
8. Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minsvyaz.ru/>, свободный.
9. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>, свободный.
10. Официальный сайт Петербургского международного экономического форума [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.forumspb.com>, свободный.
11. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный.

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

*Ю.Н. Северина, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

Мировой финансовый рынок активно развивается и на темпы его развития кризисы и спады в экономике влияют незначительно. Но именно банковский сектор является наиболее активным с точки зрения внедрения финансовых инноваций, так как остальные сектора финансового рынка (фондовый рынок, инвестиционные фонды) долгое время занимали в общем объеме значительно меньшую долю, что подтверждает актуальность данной статьи.

Целью настоящего исследования является изучение влияния банковских инноваций на развитие банковской системы.

Наибольшее влияние на формирование и появление, как финансовых инноваций в целом, так и банковских в частности, из множества факторов следует выделить изменения регулятивного характера. По мнению Дж.Ф. Маршалла, с начала 1970-х годов очень быстро развивается дерегулирование рынка финансовых услуг (в данном случае речь идет об американском рынке) [1].

Для успешной конкуренции и удержания имеющихся клиентов, банки, в первую очередь, инвестиционные, вынуждены были обратиться к инновациям. Нужно было не просто ограничиться гарантией размещения инструментов традиционного типа, таких, как акции или облигации. Появилась потребность не просто в новых финансовых инструментах, а именно уникальных, таких, которые бы удовлетворяли уникальные потребности клиента. Именно такие инструменты могли обеспечить дальнейшее сотрудничество клиентов на особых (индивидуальных) договорных условиях.

Следовательно, появление таких финансовых инноваций давало возможность банкам значительно повысить свою прибыльность.

Но, природа инноваций такова, что, как только появляется и вводится в действие новый финансовый инструмент, он немедленно копируется конкурентами. Именно усиленная конкуренция за освоение новых финансовых продуктов и сделала 80-е гг. прошлого века десятилетием активного развития финансовых инноваций.

Процессы дерегулирования в 1980-х годах продолжились на финансовых рынках Франции, Великобритании, Германии, Японии, Нидерландов, Швейцарии и в других странах.

В настоящее время, напротив, можно наблюдать, как в результате финансового кризиса 2008 г. внебиржевой рынок производных финансовых инструментов стал привлекать все больше внимания регуляторов, саморегулируемых организаций и общественности.

Необходимо выделить и такой фактор, как изменения в сфере налогообложения. Это также одна из важнейших причин финансовых инноваций. Характерно, что изменения в налоговом законодательстве случаются довольно часто. И когда они влияют на доход по финансовым инструментам, иногда процессам, появляется нечто новое в ответ на изменения налогового законодательства.

Например, рынок еврооблигаций появился в противовес решению Правительства США удерживать у источника выплаты доходов по облигациям, размещенным в США среди иностранных инвесторов [2].

Чтобы приостановить утечку капитала за рубеж, 18 июня 1963 года США ввели специальный уравнивающий налог на прибыль - *Interest Equalization Tax*, который закрыл американский рынок для иностранных инвесторов, поскольку увеличил стоимость кредита на 1%. В 1967 году данный налог был увеличен до 1,5%, отмена налога произошла лишь в 1974 году. Но при этом потребность в доступе к источнику капитала осталась, и в итоге она была удовлетворена за счет выпуска именно еврооблигаций.

Современный рынок банковских инноваций напрямую зависит от такого фактора, как совершенствование технологий. Наглядно демонстрирует влияние технологии на появление финансовых инноваций такой продукт, как кредитные карты. Это один из множества банковских инновационных продуктов, разработанных за последние 60 лет, при этом в корне изменивших характер действия людей в денежной сфере.

Именно в результате создания телефонных и компьютерных сетей, сложных телекоммуникационных систем, технического оборудования и программного обеспечения для обработки информации стало возможным появление и использование кредитных карт.

С другой стороны, и сами фирмы, предлагающие финансовые услуги и находящиеся в постоянном поиске новых возможностей для получения прибыли, должны были быть готовы воспользоваться этой продвинутой технологией. Население и компании также должны были быть готовы приобретать кредитные карты. Как результат, в настоящее время кредитные карты стали важной частью современной финансовой системы.

В ряде источников отмечается, что первой компанией, предложившей клиентам использовать кредитные карточки в международных поездках, была *Diners Club*, основанная сразу после окончания Второй мировой войны. Вслед за ней две другие компании, *American Express* и *Carte Blanche*, также предложили своим клиентам подобные программы использования кредитных карточек.

Появление компьютеров привело к значительному расширению линейки финансовых услуг при уменьшении стоимости расходов практически по любой сделке.

Бесспорно, технология активно влияет на развитие финансовой сферы. Сегодня многие финансовые продукты и процессы благодаря технологиям стали совершенно иными, многие из них могут быть осуществлены «не выходя из дома», например, электронный перевод средств. Кроме того, банкоматы, разнообразные терминалы в самых массовых местах нахождения людей, телекоммуникации и др.

Автоматизация процессов, связанных с предоставлением финансовых услуг, позволила значительно сократить количество промежуточных звеньев, увеличить скорость и точность заключения сделок. Как результат – удовлетворенность клиента, не зависимо от финансовой услуги.

Один из важнейших аспектов совершенствования средств связи – возможность мгновенной установки многосторонней конференц-связи в любом масштабе, в том числе и международном, а также передача информации и массивов данных по линиям передач и через спутники. Параллельно развивалось программное обеспечение, являющееся не менее важным условием развития финансовой сферы, чем современнейшие компьютеры и системы телекоммуникаций. Например, появление программ для работы с электронными таблицами позволило производить сложные финансовые вычисления. Действительно, до пришествия микрокомпьютеров и табличного софтвера на Нью-Йоркской фондовой бирже бытовала поговорка: «Сделку с тремя куплями-продажами не закроешь» [1].

Воплощение подобных операций, связанных с использованием микрокомпьютеров и табличного софтвера, – широкое распространение валютных и процентных свопов.

Особый акцент исследователи данной проблемы делают на такой фактор, как глобализация мировой экономики. Именно глобализация обеспечивает банкам открытие заграничных филиалов, организацию совместных кредитно-финансовых структур с зарубежными партнерами, что оказывает давление на государственные власти.

Организация глобального финансового рынка привели к созданию фирм с глобальной системой производства и маркетинга, не зависящих от рынков капитала той или иной страны.

Глобализация способствовала и расширению рынка евродолларов в 70-е гг., и интеграции рынков капиталов всего мира, что в значительной степени связано с введением в действие новых финансовых инструментов, способных соединять между собой ранее разделенные рынки.

Российский финансовый рынок также характеризуется постоянным появлением самых разнообразных новых банковских продуктов и операций. Среди основных факторов, обеспечивающих данное явление (стремление обойти конкурентов; периодически возникающий кризис, стимулирующий финансовую мысль к повышению финансовой устойчивости и др.), глобализация является важнейшим. Банковские нововведения за рубежом не остаются просто информацией, а активно изучаются и осваиваются российской банковской системой.

Таким образом, главной целью внедрения и использования банковских инноваций является достижение оптимального уровня конкурентоспособности банков на основе внедрения комплекса согласованных технологических, экономических и управленческих мероприятий. Успех в создании банков и банковских систем нового поколения, работающих в режиме, так называемого, инновационного менеджмента, основано на постоянном внедрении новых, более совершенных технологий, продуктов и организационных структур, что повышает их гибкость и адаптивность к рынку.

Литература:

1. Маршалл Джон Ф., Бансал Викул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям – М.: Инфра-М, 1998 - С. 60.
2. Полтева Т. В. Еврооблигации как инструмент международного рынка капиталов [Текст] / Т. В. Полтева, Е. В. Игнатьева // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 379-382.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ РФ

*Е.В. Счастливенко, Т.В. Счастливенко
г. Белгород, Россия*

Развитие национальной платежной системы – ключевой фактор обеспечения суверенитета национального платежного пространства. Национальная платежная система гарантирует безопасность и бесперебойность проведения внутрироссийских транзакций по банковским картам. Наличие национальной системы платежных карт – это признак соответствующего уровня развития экономики и финансовой системы, это обеспечение безопасности и суверенитета платежного пространства. Собственная розничная платежная расчетная схема внутри страны, даже если не касаться санкций, – это некий показатель уровня развития экономики в целом, платежного пространства, его уровня зрелости.

Сегодня оператором национальной платежной системы РФ является Акционерное общество «Национальная система платежных карт» (НСПК). АО «НСПК» создано 23 июля 2014 года, 100% акций АО «НСПК» принадлежит Центральному Банку Российской Федерации. Деятельность НСПК регулируется Федеральным законом №161 «О национальной платежной системе», «Стратегией развития Национальной платежной системы» и «Концепцией создания национальной системы платежных карт»[47].

Национальная система платежных карт призвана обеспечить надежность, удобство и доступность национальных платежных карт и электронных средств платежа для всего населения России, а также бесперебойность операций по картам международных платежных систем на территории России, построить и развить российскую систему платежных карт.

Перед НСПК стоят следующие ключевые задачи[1]:

- создать операционно-клиринговый центр по обработке внутрироссийских транзакций по картам международных платежных систем. С помощью данной национальной операционно-независимой платформы обработка внутрироссийских операций по картам национальных и международных платежных систем будет осуществляться не зарубежом, а только на территории России.

- наладить выпуск и функционирование национальной платежной карты. Только собственная карта служит гарантом развития национальных платежных сервисов и даст возможность нашим гражданам получить услуги по данным картам на территории своей страны независимо от внешних факторов.

Система должна сработать так, чтобы держатели карт не заметили процесс перевода транзакций на обработку в НСПК. При этом у населения по-прежнему будет иметь доступ ко всем международным сервисам платежных систем. У клиентов банков, попавших под санкции, будут восстановлены все функции их карт[4].

Среди основных проблем развития платежной системы можно выделить следующие:

- недостаточное знание обо всех аспектах национальной платежной системы и ограниченность концептуального видения и руководства;
- ограниченная информация о возникающих платежных потребностях и системных возможностях;
- слабая поддержка и принятие реформ заинтересованными сторонами вследствие недостаточных с ними консультаций;
- ограниченные ресурсы развития;
- законодательные, иные регулятивные, политические и рыночные барьеры текущему развитию национальной платежной системы [1].

К первоочередным задачам НСПК относится и продвижение национальных карт за рубеж и сотрудничество с национальными платежными системами стран Евразийского экономического союза – «Белкард» в Белоруссии, ArmenianCard (ArCa) в Армении. Расплачиваться такой картой можно будет уже в 2016 году.

Предполагается возможность выпуска банками национальной карты в рамках кобейджинговых программ с международными платежными системами. Интерес к сотрудничеству уже проявлен со стороны японской платежной системы JCB, AmericanExpress.

Современная действительность такова, что сегодняшние инновационные продукты на рынке платежных систем, завтра могут оказаться уже несовременными. Поэтому в НСПК планируется создание собственной Лаборатории Инноваций. Основной задачей этой лаборатории будет являться разработка новых, передовых финансовых продуктов и сервисов для российского, так и для международного рынков. Параллельно будет проводиться создание стандартных платежных продуктов, которые будут поддерживаться для пользователей карт и сервисов НСПК.

С февраля 2015 года работает служба технической поддержки участников НСПК – банков и процессинговых центров. Что касается сроков создания Национальной платежной системы РФ, то они подразделены на три этапа (Рис. 1)



Рис. 1. Основные этапы создания Национальной системы платежных карт России
Составлено по материалам:[2]

Дадим характеристику этапам создания платежной системы: Предусматривается три этапа развития АО «НСПК»:

В рамках первого этапа (до 31 марта 2015 года) создана национальная операционно-независимая платформа для обработки внутрироссийских транзакций с использованием национальных и международных платежных карт. Организовано взаимодействие между участниками рынка платежных услуг через операционный платежный и клиринговый центр (ОПКЦ) НСПК по картам международных платежных систем. Ключевым результатом первого этапа должна стать возможность оказания участникам рынка платежных услуг со стороны ОПКЦ услуг по обработке операций,

осуществляемых с использованием платежных карт международных платежных систем, и подключение участников рынка.

На втором этапе (апрель – декабрь 2015 года) проведен комплекс мероприятий, направленных на запуск и развитие национальных платежных инструментов. Ключевым результатом по итогам данного этапа должно стать начало выпуска собственной платежной карты НСПК.

Третий этап (2016 – 2018 годы) предусматривает мероприятия по насыщению продуктовой линейки НСПК актуальными платежными продуктами и сервисами, их продвижению и развитию на территории России, а также по продвижению национальных платежных карт и иных электронных средств платежа, а также сервисов НСПК за пределами России.

В 2015 году состоялся фактический старт проекта. В настоящее время утверждена Стратегия развития Национальной системы платежных карт, выпущена собственная платежная карта «Мир» (4 квартал 2015 года). Следующим этапом стратегии развития предусмотрен выход платежной системы «Мир» (ПС «Мир») за пределы Российской Федерации и развитие продуктовой линейки (2016 — 2018 годы) [1]. Весь 2016 год планируется посвятить обеспечению массовой эмиссии. На 2017 год запланирована полноценная реализация мобильного платежного средства. Карты Национальной системы платежных карт к 2018 году по плану будут занимать не менее 50% рынка банковских карт РФ [3].

Таким образом, ключевым результатом должна стать многофункциональная продуктовая линейка платежных продуктов и сервисов НСПК, позволяющая ей быть конкурентоспособной с международными платежными системами.

Итоги создания Национальной системы платежных карт России по завершении 3-х этапов создания НСПК (к концу 2018 года) представлены на рис. 2:

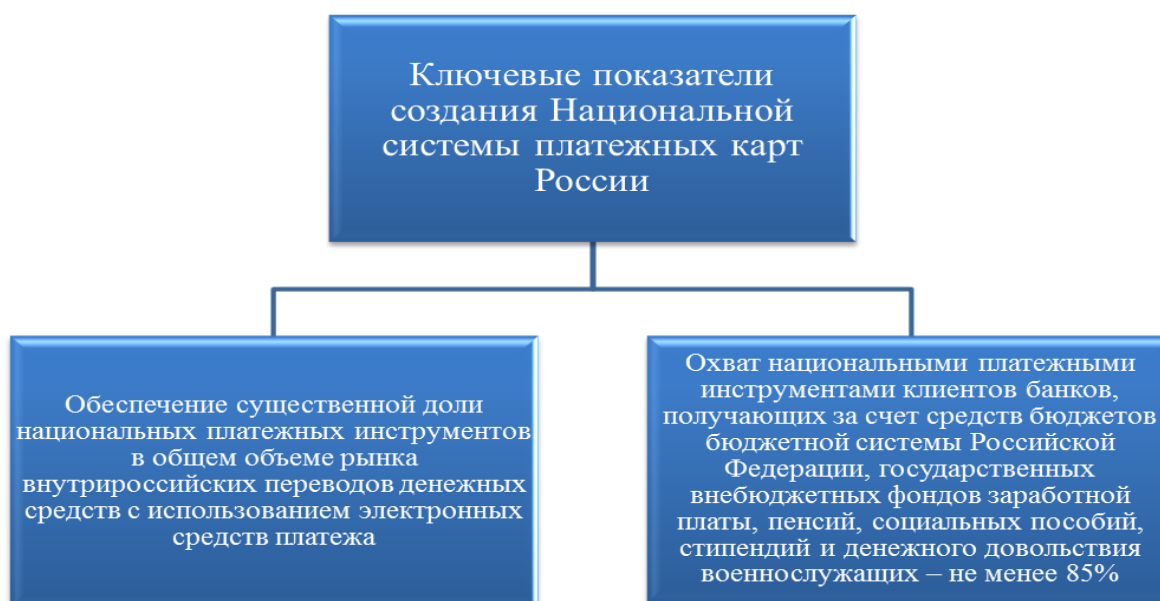


Рис. 2. Ключевые показатели создания Национальной системы платежных карт России

Составлено по материалам: [1]

Таким образом, к важнейшим элементам развития НПС Российской Федерации можно отнести модернизацию инструментов платежа, а также совершенствование правил осуществления платежей и переводов денежных средств в Российской Федерации.

Инициативы по реформированию национальной платежной системы направлены на повышение ее общей надежности и эффективности. На успешность этих инициатив и

последующую модель развития национальной платежной системы оказывают влияние факторы среды, экономические и финансовые факторы, а также факторы государственной политики. При планировании и реализации реформ в национальной платежной системе необходимо учитывать соответствующие аспекты этих факторов с целью обеспечения успешного процесса развития. Они являются решающими для надлежащего согласования частных стимулов заинтересованных сторон с интересами реформы платежной системы.

Оценивая перспективы развития платежной структуры банка России, можно выделить следующие направления ее совершенствования:

В области инфраструктуры:

- Расширять доступность розничных платежных услуг: расширять доступность и выбор эффективных и безопасных безналичных платежных инструментов и услуг для потребителей, предприятий и органов государственной власти путем расширения и совершенствования инфраструктур для розничных платежей.

- Пусть потребности бизнеса направляют развитие платежной системы для крупных сумм: развивать платежную систему для крупных сумм, основанную прежде всего на потребностях финансовых рынков и росте критичных по времени межбанковских платежей.

- Координировать расчет в розничных системах, системах для крупных сумм и системах по ценным бумагам: процессы расчета в ключевых системах должны быть операционно скоординированы в целях эффективного управления взаимосвязанными потребностями в ликвидности и расчетными рисками, возникающими при их взаимодействии.

В области институциональной структуры:

- Содействовать развитию рынка: расширение и совершенствование рыночного взаимодействия при оказании платежных услуг являются ключевыми аспектами эволюции национальной платежной системы.

- Вовлекать соответствующие заинтересованные стороны: поощрять проведение эффективных консультаций среди соответствующих заинтересованных сторон в национальной платежной системе.

- Сотрудничать в целях эффективного наблюдения: эффективное наблюдение центрального банка за платежной системой часто требует наличия механизмов сотрудничества с другими органами власти.

- Обеспечивать правовую определенность: разработать прозрачную, комплексную и устойчивую правовую базу для национальной платежной системы.

Итогами создания Национальной системы платежных карт России к концу 2018 года будет обеспечение существенной доли национальных платежных инструментов в общем объеме рынка внутрироссийских переводов денежных средств с использованием электронных средств платежа, а также охват национальными платежными инструментами клиентов банков не менее 85% населения.

Таким образом, благодаря созданию национальной операционно-независимой платформы мы получаем возможность обрабатывать внутрироссийские операции по картам только на территории России, а не за границей, как это было ранее. А собственная национальная платежная карта «Мир» поспособствует развитию национальных платежных сервисов и даст возможность гражданам Российской Федерации получать услуги по картам на территории нашей страны вне зависимости от внешних факторов.

Литература:

1. НСПК - Национальная система платежных карт [Электронный ресурс] /Национальная система платежных карт: офиц. сайт: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.nspk.ru/>

2. Попова, Е.Е. Платежные системы в сфере денежного обращения информационной экономики [Электронный ресурс] : Всероссийский профессиональный банковский форум. - Режим доступа: www.bankir.ru

3. Платежная система: структура, управление и контроль [Текст] : учебн. пособие вызов /Под ред. Б. Д. Саммерса.- М.: 2010. - 20с.

4. Соколова, Е. М. Современная платежная система России [Текст] /Е.М.Соколова // Финансы и кредит. - №4. - 2013. - с. 18-23

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ И МФО СТАРТАП – КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*И.А. Терентьева, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

Сегодня одной из самых популярных форм предпринимательской деятельности является стартап-компания. Слова «стартап», «стартап проекты» и «инвестирование в стартапы» применяются повсеместно. Однако само понятие «стартапа» определено довольно слабо и не имеет под собой законодательной базы. Однако в мировой практики сложилось определенное понятие, что такое стартап – компания.

Стартап – компания - компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно, находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков. Стартап подразумевает, что компания имеет определенную бизнес – идею (новый продукт), которую хочет развивать и продвинуть на рынке, это и является главной отличительной особенностью стартап - компании.

Развитие практики стартап – компаний в России находится на начальном этапе своего развития [1]. Следовательно, исследование условий кредитования коммерческими банками и микрофинансовыми организациями (МФО) стартап-компаний в Российской Федерации, является актуальной проблемой.

Целью настоящего исследования является изучение условий кредитования коммерческими банками и МФО стартап-компаний в Российской Федерации.

Для создания нового продукта требуется не только профессиональная команда разработчиков, но и своевременное финансирование проекта. При создании нового бизнеса предприниматель сталкивается с множеством трудностей, одна из которых – привлечение финансирования. В условиях российской действительности начинающий предприниматель может получить заемное финансирование со стороны:

- ближайшего окружения (родственников, друзей, знакомых)
- венчурных фондов
- микрофинансовых организаций (МФО),
- банков.

Кроме того, имеются и другие инструменты поддержки: например, безвозмездные ее формы: гранты, субсидии, гарантии и поручительства. Также есть возможность размещения бизнеса на таких площадках как бизнес - инкубаторы. Из заемных ресурсов стоит отметить лизинговые продукты для начинающих предпринимателей. В данной статье рассмотрены возможности финансирования стартап – компаний коммерческими банками и МФО.

Получение кредита на создание нового бизнеса в коммерческом банке весьма затруднительно: данное направление считается высокорискованным (риск нового входа в отрасль, предпринимательский риск собственника без истории ведения бизнеса) и поэтому экономическая целесообразность таких операций с учетом риска для коммерческого банка является спорной. Также зачастую у заемщика отсутствует залог, который мог бы снизить уровень потерь банка в случае дефолта заемщика. В совокупности эти факторы приводят к тому, что банки, разумеется, заинтересованы в финансировании действующих предприятий, уже приносящих прибыль. По этой причине

большинство кредитных продуктов на рынке предлагается для компаний, срок деятельности которых составляет не менее 6-12 месяцев. Продукты по кредитованию стартап – компаний на российском рынке предлагает всего несколько коммерческих банков. Из крупных коммерческих банков кредиты на создание нового бизнеса предлагают ОАО «Сбербанк», ОАО «Росбанк», ОАО «Россельхозбанк». Не имеет специализированных продуктов для начинающего бизнеса ВТБ 24, однако для финансирования таких проектов может подойти беззалоговое кредитование (по минимальной ставке 14,5% - 17%), предлагаемое коммерческим банком. Кроме того, если предприниматель, имея существующий бизнес, хочет открыть новое направление, некоторые коммерческие банки готовы профинансировать проект, взяв за основу доходность действующего бизнеса, а в качестве залога имущество [3].

Из коммерческих банков, которые кредитуют стартап–компании с использованием специальных продуктов, большинство готово финансировать только открытие бизнеса по франшизе или по готовому бизнес-плану партнера, но почти никто не готов рассматривать «авторские» бизнес-проекты. Финансирование по франшизе позволяет максимально обезопасить банк от возможных рисков, в т.ч. мошенничества со стороны заемщиков и облегчить работу по рассмотрению заявок в рамках «кредитного конвейера» банка [2].

Таким образом, основным вариантом получения финансовых средств коммерческого банка на создание собственного малого бизнеса, остается оформление кредита на физическое лицо, а потом, когда срок деятельности бизнеса превысит полгода – получение кредита для субъекта малого и среднего предпринимательства (МСП). Однако, и здесь предприятие могут подстерегать сложности: наиболее распространенное требование – наличие собственных средств в размере 25-30% от необходимой суммы кредитования.

Еще одним вариантом получения финансовых средств коммерческого банка является получение беззалоговых кредитов. Однако их минусы - короткие сроки и высокие процентные ставки.

Далее необходимо рассмотреть кредитные продукты коммерческих банки, у которых в своей продуктовой линейке есть специализированные продукты для стартап – компаний (табл. 1).

Таблица 1

Кредитные продукты коммерческих банков для развития
стартап-компаний в 2014-2015 гг.

Коммерческий банк	Кредитный продукт	Сумма кредитования (руб.)	%-ставка	Необходимый собственный капитал
ОАО «Сбербанк»	«Бизнес-старт»	до 3 000 000	18,5% годовых на срок до 3,5 лет.	20% от суммы финансирования проекта.
ОАО «Россельхозбанк»	«Стань фермером»	максимальная сумма 15 000 000 рублей на срок до 10 лет, при этом кредитование до 1 000 000 рублей возможно без имущественного обеспечения.	16,5	Собственный вклад в развитие своего бизнеса – 10%
ОАО АКБ «Росбанк»	-	от 100 000 до 1 500 000 рублей	16,4–17,5% годовых. Срок кредитования: от 6 месяцев до 3 лет	Собственный вклад в развитие своего бизнеса – 15%
ОАО КБ «Центр-инвест» и ОАО «Морской банк»	«Молодежный бизнес России»	Максимальный размер кредитования – 300 000 рублей срок до 36 месяцев	12% годовых	Собственный вклад в развитие своего бизнеса – 10%

Источник: [6].

Согласно данным таблицы 1, одним из главных коммерческих банков, который предоставляет кредиты стартап-компаниям - ОАО «Сбербанк». ОАО «Сбербанк» предоставляет кредитный продукт «Бизнес-старт», целью которого является финансирование начинающих предпринимателей (основное требование – отсутствие текущей предпринимательской деятельности в течение последних 90 календарных дней). Средства предоставляются на открытие своего бизнеса по программе франчайзинга или на основании типового бизнес-плана, разработанного партнером коммерческого банка.

Следующим банком является ОАО «Россельхозбанк». Основным направлением деятельности коммерческого банка является развитие агропромышленного комплекса России, банк предлагает специальный продукт для кредитования начинающих сельскохозяйственных производителей – «Стань фермером», в рамках которого отсутствует требование к минимальному сроку осуществления хозяйственной деятельности компании. Обязательные условия кредитования: у предприятия должна была быть регистрация в соответствии с требованиями действующего законодательства в качестве крестьянского фермерского хозяйства. Компания должна была стать участником ведомственной целевой программы Минсельхоза России «Поддержка начинающих фермеров на 2012-2014 годы». Также должно быть документальное подтверждение получения гранта в качестве государственной поддержки в соответствии с программой. Суть данной программы заключалась в следующем: максимально возможная сумма кредитования составляла 15 000 000 рублей на срок до 10 лет, при этом кредитование до 1 000 000 рублей возможно без имущественного обеспечения. Собственный вклад в развитие своего бизнеса – 10%. Он мог быть внесен как в денежной, так и в имущественной форме. В качестве собственного вклада учитываются средства гранта, полученные в рамках государственной поддержки. Требуется залог имущества, поручительство физических и/или юридических лиц.

В отличие от двух предыдущих коммерческих банков, такой банк, как ОАО АКБ «Росбанк» запустил программу для начинающих предпринимателей на основе франчайзинга от компании «Tea Funny World», продвигающей напитки Bubble Tea. Банк кредитует открытие бизнеса по франшизе на сумму от 100 000 до 1 500 000 рублей по ставке 16,4–17,5% годовых. Срок кредитования: от 6 месяцев до 3 лет с трехмесячной отсрочкой выплаты основного долга. В качестве обеспечения по кредиту принимается оборудование «Tea Funny».

Также, существует еще два коммерческих банка, которые осуществляют кредитование стартап-компаний, к ним относятся: ОАО КБ «Центр-инвест» и ОАО «Морской банк».

Данные коммерческие банки являются участниками программы «Молодежный бизнес России» и финансируют перспективные стартап-компании и начинающих предпринимателей. Данная программа поддержки стартап-компаний была разработана в сотрудничестве с российским филиалом IBLF, Британской неправительственной некоммерческой организацией OXFAM и «Королевским Банком Шотландии» ЗАО. Программа действует в 8 регионах России: Калужской, Воронежской, Новосибирской, Ростовской и Кировской областях, в Приморском и Краснодарском краях, а также в городе Москва. Целью данной программы является не просто финансирование стартап-компаний, задача специалистов банка ОАО КБ «Центр-инвест» найти интересные молодежные проекты, новые бизнес-идеи, в том числе студенческие, и не дать им утонуть в море типичных ошибок. Так, у ОАО КБ «Центр-инвест» банка и ОАО «Морского банка» ставка по кредитованию составляет 12% годовых. Максимальный размер кредитования – 300 000 рублей на срок до 36 месяцев. Банками предлагается отсрочка по уплате основного долга в течение первых 6 месяцев с момента выдачи. Обеспечение и залог не требуется [4].

Альтернативным вариантом привлечения предпринимателем заемных средств на реализацию новой идеи – это получение займа в микрофинансовой организации. По

данным Службы Банка России по финансовым рынкам на 20.01.2014 г., в России было зарегистрировано 4612 МФО, предлагающих свои услуги организациям, срок работы которых, не менее 3 мес.

По данным Российского микрофинансового центра (на 3 кв. 2013 г.) средневзвешенная годовая ставка по выданным займам физическим лицам (в том числе услуги по предоставлению займов «до зарплаты»), ИП и юридическим лиц, составляла 25,4%.

При получении займа в МФО начинающий предприниматель может столкнуться с рядом ограничений. Так, денежные средства, как правило, могут быть получены только на короткий срок и на относительно незначительные суммы (если сравнивать с финансированием в банках): в большинстве МФО срок займа составляет 1 год, реже 2-3 года, максимальная сумма – 1 млн. рублей.

При финансировании в крупных частных МФО срок ведения деятельности юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем по основной деятельности должен быть не менее 3 месяцев. Как и в случае с кредитованием в коммерческих банках, предприниматель может попытаться получить средства в качестве физического лица.

К основным крупным МФО относятся:

- ОАО «Финотдел»;
- ООО «Микрофинанс»;
- Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;
- Некоммерческая организация «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области»;
- Астраханский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства;
- Государственный фонд поддержки малого предпринимательства Воронежской области.

ОАО «Финотдел» - компания предоставляет займы юридическим лицам и ИП на срок от 2 до 24 месяцев. Максимальный срок финансирования доступен клиентам, которые могут предоставить обеспечение. Минимальная сумма финансирования – 50 000 рублей, максимальная – 1 000 000. рублей. При заимствовании на суммы свыше 400 000 рублей компания обязательно требует поручительство двух лиц или залог имущества в виде транспорта. Компания не раскрывает значений своих ставок по различным продуктам. По предварительным оценкам при заимствовании в 1 млн. рублей, на срок до 12 месяцев, с предоставлением поручительства сумма ежемесячного платежа составит около 115 500 рублей.

Следующим крупным МФО является ООО «Микрофинанс». Данная организация предоставляет займы компаниям на срок до 3 лет и на сумму до 1 млн. рублей. При кредитовании на максимальную сумму компания требует одного поручителя. Микрофинанс также не раскрывает значений своих ставок по различным продуктам. По оценочным данным при заимствовании в 1 млн. рублей, сроке 12 месяцев и с поручительством сумма ежемесячного платежа составит около 108 700 рублей. Если сравнивать данные значения, то стоимость заимствования у двух крупнейших игроков рынка будет практически одинакова.

В отличие от ОАО «Финотдел» и ООО «Микрофинанс», которые предоставляют микрозаймы по стандартным продуктам, региональные фонды поддержки и развития малого и среднего предпринимательства предоставляют микрозаймы не только по стандартным продуктам, но и предлагают и специализированные продукты для стартап-компаний по ставкам 5- 12%. Размер ставки зависит от региона и программы. При этом они не предъявляют требований к сроку деятельности организации. Несмотря на всю заманчивость таких предложений, фонды просят предоставить обеспечение или поручительство, а также достаточно часто обязывают вкладывать в проект от 15% собственных средств. К обязательным требованиям также относится предоставление бизнес-плана создаваемой компании. К преимуществам микрозаймов можно отнести

короткий срок принятия решения о финансировании и получении средств (от 4 часов в частных МФО и до 5-10 рабочих дней в региональных фондах), менее обременительные требования по предоставлению документов, гибкие подходы к обеспечению[6].

Среди региональных фондов и их программ, предлагающих прямое заимствование начинающим предпринимателям (со сроком ведения бизнеса менее 3 месяцев), можно выделить следующие:

Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
Максимальная сумма финансирования: до 1000 000 рублей на срок до 1 года. Предоставление и (или) пролонгация сроков микрозайма субъектам, зарегистрированным на территориях монопрофильных муниципальных образований, возможна на срок до 3 лет. В Фонде требуют наличие собственных финансовых ресурсов, покрывающих расходы, связанные с оплатой мероприятия, для финансирования которого привлекается микрозайм, в размере не менее 20%. Процент за пользование микрозаймом устанавливается в размере 10% годовых, за исключением предоставления микрозайма следующим категориям:

- субъектам, со дня государственной регистрации которых прошло менее одного года, не осуществляющих деятельность в сфере торговли и/или предоставления имущества в возмездное пользование, процент устанавливается в размере ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации;

- особой и льготной категории субъектов – устанавливается процент в размере ½ ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

Следующий фонд, который предоставляет микрозаймы - «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области» Для открытия нового бизнеса фонд предлагает продукт «Стартовый». Максимальная сумма займа составляет 300 000 рублей на срок не более 12 месяцев. Ставка составляет 10% годовых, оплата за единовременную выдачу займа – от 2000 рублей. Обязательно предоставление поручительства собственников бизнеса, а также третьих лиц. При сумме финансирования от 150 000 до 300 000 рублей фонд требует в качестве обеспечения имущество в размере не менее 100%, а также его страхование. Обязательным является предоставление бизнес-проекта по утвержденной форме. Доля участия Заемщика в бизнес-проекте (денежными средствами, основными средствами и прочими активами) должна составлять не менее 15-30% от суммы займа (зависит от суммы финансирования).

Астраханский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства финансирует стартап компании по программе «Старт» на следующих условиях: максимальная сумма займа – 500 000 рублей. Срок предоставления займа составляет от 3 до 12 месяцев по процентной ставке -10% годовых.

Еще одним крупным фондом в нашей стране является, государственный фонд поддержки малого предпринимательства Воронежской области. Фонд финансирует начинающих предпринимателей по ставке от 10%, максимальная сумма займа – 200 000 рублей. Срок – до 3 лет. За рассмотрение кредитной заявки предусмотрена комиссия в размере 0,5-1,5% от суммы займа, которая определяется индивидуально кредитным комитетом[5].

Таким образом, в нашей стране создаются привлекательные условия, для развития таких форм предпринимательской деятельности как стартап-компания. Финансирование стартап - компаний осуществляют не только коммерческие банки, но и МФО.

К основными коммерческими банками, которые предоставляют кредиты стартап-компаниям относятся: ОАО «Сбербанк», ОАО «Россельхозбанк», ОАО АКБ «Росбанк», ОАО КБ «Центр-инвест» и ОАО «Морской банк». Большинство из этих банков готовы финансировать открытие бизнеса только по франшизе. Основные условия кредитования коммерческими банками стартап-компаний следующие: максимальная сумма кредита до 3000 000 рублей (кроме ОАО «Россельхозбанк», максимальная сумма до 15 000 000 рублей), процентная ставка варьируется от 12% до 18.5% годовых. Также одним из

условий кредитования коммерческими банками является наличие собственного капитала не менее 10%.

Помимо коммерческих банков, также в данном исследовании были рассмотрены МФО. К ним относятся: ОАО «Финотдел», ООО «Микрофинанс», Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, «Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области», Астраханский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства и Государственный фонд поддержки малого предпринимательства Воронежской области. Главным условием финансирования стартап - компаний – наличие поручителей. Максимальная сумма финансирования до 500 000 рублей. Процентная ставка, в отличие от коммерческих банков составляет 5-12% годовых в зависимости от региона и программы поддержки. Также одним из обязательных условий кредитования МФО, как и коммерческими банками, является наличие собственных средств.

Литература:

1. Бланк, С. Стартап. Настольная книга основателя [Текст] / С. Бланк, Б. Дорф // учеб. литература – М.: Альпина Паблишер. 2014. - С.616
2. Иншаков, М.О. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения [Текст] / М.О. Иншаков // Управление экономическим развитием - 2013. - №6. - С.45
3. Крюков, С.П. Миссия МСП Банка – финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства / С.П. Крюков // Деньги и Кредит - 2014. - №4 – С. 25
4. Молодожный бизнес в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://mbr.centrinvest.ru> (дата обращения: 04.02.2016)
5. Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства/ годовой отчет 2010-2013 годы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.msppbank.ru> (дата обращения: 08.02.2016)
6. Условия кредитования Коммерческими банками и МФО стартап - компаний [Электронный ресурс] / МСП Банк / Аналитический центр // Режим доступа: <http://www.msppbank.ru> (дата обращения: 11.02.2016)

Секция 3

Система налогообложения в условиях модернизации экономики

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА МАКРОУРОВНЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

З.И. Дубинина

г. Минск, Республика Беларусь

Главенствующая роль в финансовой системе страны отводится государственному бюджету, который служит основным инструментом распределения части ВВП. Государственный бюджет позволяет аккумулировать и перераспределять более половины национального дохода и около 60 % всех денежных средств государства, что в свою очередь дает возможность реализовать органам управления свою внутреннюю и внешнюю социально-экономическую политику. Таким образом, доходная часть бюджета государства формируется под действием различных факторов, к числу которых можно отнести необходимость финансирования республиканских целевых программ, формирование благоприятного предпринимательского климата, развитие социально-экономической инфраструктуры, поддержание сбалансированного состояния экономической системы и ряд других.

Законодательно определено, что государственный бюджет формируется за счет налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений. При этом порядок формирования доходной статьи имеет преимущественно налоговый характер с удельным весом налоговых поступлений более 80 % в общем объеме приходной части (рис. 1).



Рис. 1. Структура дохода консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2011–2015 гг., %

За последние 5 лет произошло изменение структуры доходной части бюджета, о чем свидетельствуют данные рисунка 2. Это обусловлено изменением удельного веса подоходного налога, который увеличился на 2,6 п. п. по сравнению с началом рассматриваемого периода, при этом в Республике Беларусь действует единая, или плоская шкала налогообложения. Значительное увеличение отмечается по доле НДС, что, в первую очередь, обусловлено увеличением до 90 дней срока возврата ввозного НДС. Увеличению подверглись и налоги от внешнеэкономической деятельности, что стало возможным за счет поступления в бюджет вывозных таможенных пошлин от экспорта нефтепродуктов и взимании вывозной таможенной пошлины на калийные удобрения. Акцизные сборы напротив подверглись значительному уменьшению и на конец 2015 г. сократились на 2,5 п. п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Причиной

такого резкого снижения послужило сокращение реализации части подакцизных товаров, а именно алкогольной продукции и машинного топлива. Ухудшение финансового состояния республиканских предприятий и увеличение количества убыточных организаций привело к снижению доли налога на прибыль на 4,2 п. п. на конец 2015 г.

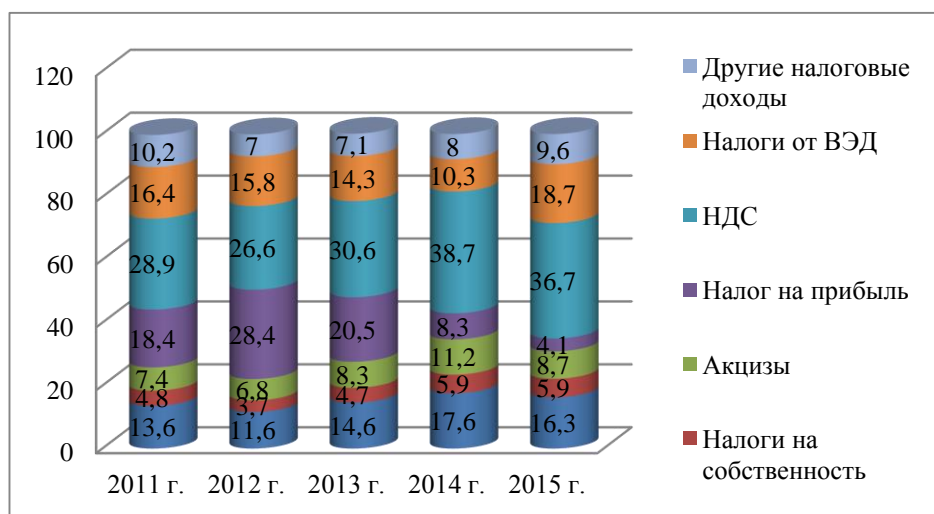


Рис. 2. Структура налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2011–2015 гг., %

Таким образом, видно, что в последние несколько лет проблема налоговых поступлений решается увеличением налоговой нагрузки на физические лица путем увеличения ставки по подоходному налогу и введению дополнительных платежей для населения. Такая налоговая политика видится нерациональной в свете сокращения реальных доходов населения, что, в конечном счете, приведет к снижению платежеспособного спроса и деловой активности соответственно.

Однако стоит отметить и положительную тенденцию, заключающуюся в снижении налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь. В 2013–2014 гг. произошло сокращение налоговой нагрузки на 0,1 п. п. и 1,6 п. п. соответственно (табл. 1).

Таблица 1

Налоговая нагрузка на экономику Республики Беларусь в 2012–2014 гг.

Показатели	Удельный вес, в % к ВВП		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Налоговая нагрузка, в том числе:	26,0	25,9	24,3
налоги на товары и услуги	11,9	12,8	13,1
налоги на доходы и прибыль	7,5	7,8	6,9
налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности	4,8	3,7	2,4
налоги на собственность	1,0	1,2	1,9

Источник: [2,3]; расчеты автора.

Неравномерное распределение в структуре налоговой нагрузки можно связать с различиями в режимах налогообложения в зависимости от отраслевой структуры, форм собственности и вида деятельности.

Это также связано с выполнением доходной части бюджета и возможностью компенсации выпадающих доходов бюджета. Так, с 2 % до 1 % снижена с 2011 года ставка единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции. Ставки налога при УСН с 2012 года снижались несколько раз: в 2012 году по сравнению с 2011

годом - с 8 % без уплаты НДС до 7 %, с 6 % с уплатой НДС до 5 %; в 2013 году по сравнению с 2012 годом - с 7 % без уплаты НДС до 5 %, с 5 % с уплатой НДС до 3 % [5].

Не последнюю роль в сдерживании налоговой нагрузки на экономическую систему сыграла проводимая в Республике Беларусь налоговая реформа, инициированная в 2006 г. По итогам достаточно длительного процесса были внесены некоторые изменения в Налоговый кодекс Республики Беларусь, закрепившие перечень основных налогов и сборов и ставки по ним, значительно упрощен механизм налогообложения отдельных категорий плательщиков, а также оптимизирован процесс координации с Министерством по налогам и сборам и его структурными подразделениями.

Положительная тенденция по показателю налоговой нагрузки привели к смещению положения Республики Беларусь в международном рейтинге со 183-го на 60-е место, что помогло значительно опередить часть европейских и азиатских стран по показателю «налогообложение» [1].

Таким образом, для рационализации бюджетного регулирования необходимо совершенствование деятельности по ряду направлений:

1. Применение прогрессивных ставок в части подоходного налога и расширение стандартных налоговых вычетов в целях недопущения спада потребительского спроса.
2. Сокращение налоговой нагрузки путем стимулирования предпринимательской и инвестиционной деятельности.
3. Оптимизация методов бюджетного планирования и прогнозирования, что позволит наиболее эффективно распоряжаться имеющимися средствами, повысить обоснованность макроэкономических показателей и уйти от их условного достижения, невзирая на возможные негативные последствия.
4. Разработка механизма взимания налогов, рационально сочетающего фискальные и стимулирующие функции и методы изъятия доходов в бюджет.

Литература:

1. Перспективы системы налогообложения в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/confer/view/perspektivy-sistemy-nalogooblozhenija-v-belarusi-12448/>. – Дата доступа: 10.02.2016
2. О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-ekonomica-ru/>. – Дата доступа: 10.02.2016.
3. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/bp/doklad/ym2014.pdf>. – Дата доступа: 10.02.2016.
4. Государственный бюджет: учебно-методический комплекс / Л.М. Тетерина, Т.И. Бохан. – Минск, Изд-во МИУ, 2008. – 220 с.
5. Направления налоговой политики Беларуси в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/onlineconference/view/napravlenija-nalogovoj-politiki-v-belarusi-v-2015-godu-744>. – Дата доступа: 10.02.2016.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН ЕАЭС

Е.В. Зайцева
г. Минск, Республика Беларусь

На современном этапе одной из проблем, влияющих на активность взаимовыгодных экономических отношений является неравномерное распределение налогового бремени хозяйствующих субъектов.

Теория и практика функционирования интеграционных образований позволяют сделать однозначный вывод - неравенство условий хозяйствования является существенным препятствием в создании единого экономического пространства и приносит государству, имеющему менее конкурентоспособную продукцию, серьезные проблемы, связанные как с недопоступлением доходов в бюджет, так и оттоком инвестиций. В данной ситуации применение налоговой конкуренции является одним из способов выровнять эти условия и «перетянуть» на себя капиталы. И хотя идея налоговой конкуренции противоречит, по сути, идее единого экономического пространства, она существует как в практике (длительный пример функционирования Евросоюза), так и в теории.

Государства, не имеющие конкурентных преимуществ в сфере сырьевых ресурсов, пытаются их достичь путем снижения транзакционных издержек другими методами, например, льготным налогообложением и привлекательными условиями для бизнеса.

Рассматривая данную ситуацию на примере Республики Беларусь, которая пока отстает от стран-членов ЕАЭС как по общему уровню налоговой нагрузки, так и по оценке ведения бизнеса (методика Всемирного банка), следует отметить, что, несмотря на упрощение налоговой системы (сокращение количества налогов, ставок, сроков уплаты и упорядочивание налоговых льгот) наряду с налоговым законодательством прямого действия – Налоговым кодексом, появилось достаточно обширное правовое поле, обеспечивающее льготные условия налогообложения путем реализации соответствующих Декретов и Указов.

Так, стимулирующие инвестиционные льготы установлены в отношении резидентов свободных экономических зон, инвесторов, заключающих инвестиционные договоры с Республикой Беларусь (Декрет Президента Беларуси от 6 августа 2009 года №10), субъектов хозяйствования, работающих в отраслях экономики основанных на новых и высоких технологиях (Декрет Президента Беларуси от 22 сентября 2005 года №2); вновь созданных предприятий в сельской местности и малых городах (Декрет Президента Беларуси от 7 мая 2012 года № 6); резидентов Китайско-Белорусского «Индустриального парка «Великий камень» (Указом Президента Беларуси от 30 июня 2014 года №326), иных субъектов по отдельным решениям Главы государства.

В рамках Декрета № 10 предусмотрено освобождение инвесторов от:

– ввозных таможенных пошлин и НДС, взимаемых при ввозе на территорию страны технологического оборудования;

– земельного налога или арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, предоставленные для строительства объектов, предусмотренных инвестиционным проектом;

– уплаты государственной пошлины за выдачу разрешений на привлечение в Беларусь иностранной рабочей силы;

– НДС и налога на прибыль, обязанность по уплате которых возникает в связи с безвозмездной передачей капитальных строений в установленном законодательством порядке для реализации инвестиционных проектов [1, с. 14].

Данный порядок дает возможность предоставления инвестору не только налоговых льгот, установленных самим Декретом, но и индивидуальных преференций, которые могут быть выданы исходя из специфики реализуемого проекта. Такой механизм универсален и позволяет максимально учитывать интересы любого бизнеса.

За 2014 год субъектам хозяйствования в рамках программ развития отраслей народного хозяйства и инвестиционных договоров было предоставлено налоговых льгот в размере 324,8 трлн бел. руб. Из них около 68,0 % средств было израсходовано на освобождение от уплаты налогов, сборов, иных обязательных платежей в бюджет в индивидуальном порядке в рамках Указов Президента Республики Беларусь и заключенных инвестиционных договоров, 21,5 % – на освобождение от обложения НДС, 10,0 % – на льготы по налогу на прибыль, 0,5 % – на льготы по налогу на недвижимость.

С 1 января по 31 декабря 2015 года в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.02.2015 №102 «О внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 ноября 2001 г. №1668 и вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2015 году» организации и индивидуальные предприниматели имеют право не начислять амортизацию по всем или отдельным объектам основных средств и нематериальных активов. Также закреплено право применения инвестиционного вычета, включаемого в затраты по производству и реализации продукции, по основным средствам с момента начисления по ним амортизации. Если организации не уплачивают налог на прибыль, то они не имеют права применения инвестиционного вычета [2, с. 29].

В свою очередь, системные льготы являются общепринятыми в международной практике. Они призваны обеспечивать правильное построение налогов и нормальное функционирование отдельных сфер экономики (финансового, общественного и иных секторов).

В целом, количество субъектов, пользующихся такими преференциальными режимами, незначительно – не более 2% от всех субъектов хозяйствования. Одним факторов не востребованности преференциальных режимов является низкая информированность об их применении (особенно для иностранного инвестора), срочный характер (на время действия декрета, указа, постановления), необходимость ведения в некоторых случаях двойного учета.

Таким образом, несмотря на значительное количество стимулирующих налоговых льгот, механизм по привлечению инвестиций в Республику Беларусь работает не в полной мере.

В свою очередь, следует отметить, что другие страны-члены ЕАЭС также имеют преференциальные режимы налогообложения на отдельных территориях. В Казахстане это специальные экономические зоны: «Астана – новый город», «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», «Морпорт Актау», «Парк информационных технологий», «Онтушт», «Бурабай».

Согласно Закону Республики Казахстан «Об инвестициях» устанавливаются следующие налоговые льготы для приоритетных инвестиционных проектов: корпоративный подоходный налог – 0% на 10 лет; земельный налог – 0% на 10 лет; имущественный налог – 0% на 8 лет.

Помимо вышеуказанных налоговых льгот применяется:

– освобождение от таможенных пошлин при импорте технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, сырья и (или) материалов, при импорте технологического оборудования и комплектующих к нему предоставляется на срок действия инвестиционного контракта, но не более 5 лет с момента регистрации инвестиционного контракта;

– освобождение от таможенных пошлин и НДС в отношении товаров, признанных казахстанскими в соответствии с критериями достаточной переработки, при вывозе с территории специальных экономических зон на таможенную территорию Таможенного союза в рамках Соглашения между Правительством Республики Беларусь, Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации от 18 июня 2010 года «По вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны».

Размер представленных налоговых льгот в Казахстане за 2014 год составил 42,0 млрд тенге, из них 99,0 % составляли налоговые льготы по таможенным пошлинам и НДС в рамках Таможенного союза.

В России особые экономические зоны созданы практически во всех регионах. С 2007 г. на законодательном уровне есть возможность создания ОЭЗ портового типа. Кроме этого, существуют и льготные преференциальные налоговые режимы для

инновационных парков, таких, например, как инноград «Сколково». Налоговый и правовой режим иннограда регулируется Федеральным законом Российской Федерации №244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково». Применяются нулевые ставки налогов на прибыль, на имущество организаций и на землю; платеж на обязательное социальное страхование составляет 14% (вместо действующей общей ставки в 34%); разрешена добровольная уплата НДС.

Российское некоммерческое партнерство «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий» объединяет следующие субъекты инновационной деятельности, имеющие льготные налоговые режимы:

- Нижегородская область – «ИТ-парк Анкудиновка»;
- Республика Мордовия – «Технопарк Мордовия»;
- Самарская область – «Жигулевская долина»;
- Калужская область – «Технопарк Обнинск»;
- Пензенская область – «Технопарк высоких технологий»;
- Тюменская область – «Западно-Сибирский инновационный центр»;
- Кемеровская область – «Кузбасский технопарк»;
- Новосибирская область – «Академ-городок Новосибирского научного центра РАН/Технопарк Новосибирского Академ-городка»;
- Республика Татарстан – «Технополис Химград» и «ИТ-парк».

Помимо особых экономических зон в Российской Федерации применяется также ряд налоговых льгот в рамках государственной поддержки приоритетных инвестиционных проектов:

1. Льгота по налогу на имущество:

- полное освобождение от уплаты данного налога, при этом инвестор обязуется использовать высвобожденные в результате предоставления льгот по налогам и сборам денежных средств на реализацию инвестиционного проекта, а также реинвестировать их на непосредственные нужды обеспечения развития и совершенствования производства, оборудования, реализации новых проектов и не использовать их на другие цели;

- в виде дифференцированной ставки налога на имущество организаций от 0,1 до 0,5% в течение срока окупаемости проектов, но не более 5 лет. Применяется в отношении имущества, приобретаемого, сооруженного и изготовленного, вносимого в виде вклада в уставный (складочный) капитал организации, полученного в результате реконструкции или модернизации за вычетом стоимости ранее существовавшего имущества;

- в виде ставки налога на имущество в 0,7 %, 1,8 % определенным категориям организаций (сельскохозяйственные, потребительской кооперации и др.);

- в виде ставки налога на имущество в 1,1% и 1,2 % в отношении имущества, приобретенного в лизинг и в рамках инвестиционных договоров, в течение фактического срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более пяти лет.

2. Льгота по налогу на прибыль:

- снижение ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в областной бюджет от 13,5 % до 16 % в течение фактического срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более пяти лет;

- снижение ставки налога на прибыль организаций до 16%.

3. Снижена ставка по налогу, взимаемому в связи с применением УСН на 3% (установлена 12%).

4. Освобождение от уплаты транспортного налога.

5. Освобождения от уплаты земельного налога.

По итогам 2014 года регионам Российской Федерации были представлены налоговые льготы в размере 10,2 млрд руб., из них более 39,7 % составили льготы по налогу на имущество, 24,2 % – по налогу на прибыль, 34,0 % – комбинированные льготы в рамках инвестиционных договоров (по налогу на имущество, налогу на прибыль и др.).

Однако, по мнению ряда российских исследователей [3, с.70], предпринимаемые в последние годы меры по налоговому стимулированию российской экономики не дали сколь-нибудь заметного экономического эффекта. Результатом проводимой в России экономической и налоговой политики является продолжающийся в стране процесс старения основных производственных фондов (1990 г. – 35,6 %, 2014 г. – 49,4 % [4]). Отмечается достаточно четкая тенденция: по мере усиления налоговой поддержки государства через механизм налоговых льгот не возрастает, а снижается доля собственных финансовых ресурсов, направляемых налогоплательщиками на инвестиции в основной капитал.

Проблема российской налоговой политики в части стимулирования инноваций и инвестиций состоит как в отсутствии конкретных целей предоставления налоговых льгот, так и четких критериев, и условий их применения. Там же, где цели и критерии использования налоговых льгот определены, не налажен действенный контроль за их достижением. В частности, в российской налоговой системе по налогу на прибыль организаций установлено множество налоговых льгот в части исчисления амортизационных отчислений, в том числе по амортизационным премиям, ускоренной амортизации, разрешению применять повышающие коэффициенты. Между тем, из общей суммы начисленных амортизационных отчислений более половины тратится не на развитие, а на финансовые вложения – приобретение ценных бумаг, вклады в уставный капитал других организаций, предоставление займов и др.

Поощрение инвестиций является одним из ключевых направлений экономической политики Армении. Страна объявила инвестиционную политику «открытых дверей», которая определена в Законе «Об иностранных инвестициях» и в Концепции инвестиционной политики РА.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) в Армении предоставляют уникальную возможность для предпринимателей создать предприятия в стратегических секторах экономики Армении и обрабатывать, производить и экспортировать товары с наименьшим бременем налогов. СЭЗ позволяют без каких-либо ограничений экспортировать товары на международные рынки для более 500 млн потребителей. Кроме того, Закон «О свободных экономических зонах» и налоговое законодательство Армении освобождают от налога на прибыль, подоходного налога, налога на имущество, НДС и обязательств выплаты таможенных пошлин для компаний, работающих на территории СЭЗ Армении [5].

В Армении с 1 января 2015 года действует Закон «О государственной поддержке отрасли информационных технологий» предлагает 0% налога на прибыль (при ставке 20%) и 10% - на доход (при 24,4 - 36%) [6]. Под льготы смогут попасть вновь созданные компании (обратившиеся в пределах 3 месяцев с момента регистрации), имеющие не более 15 сотрудников. Льготы даются на срок до 3 лет. Действие закона имеет временный характер – до 2020 года.

В Киргизской Республике действует ряд специальных налоговых режимов: специальный налоговый режим для малого бизнеса, который включает в себя налоговый режим на основе патента (действителен только для индивидуальных предпринимателей, не являющихся плательщиками НДС), упрощенный налоговый режим, основанный на основе единого налога; обязательный патент для некоторых видов деятельности (обменные бюро, развлечения, и др.); режим налогового контракта, основанный на подписанном контракте между налоговыми органами и налогоплательщиком; налоговый режим для организаций, зарегистрированных в СЭЗ [7].

Таким образом, на современном этапе интеграционных отношений в рамках ЕАЭС имеются значительные отличия в применяемых налогах и налоговых льготах, которые не позволяют в полной мере использовать не только международный инвестиционный потенциал стран-членов, но и не содействуют значительному росту взаимных инвестиций.

Дальнейшим направлением по налоговому стимулированию взаимных инвестиций стран ЕАЭС должна стать гармонизация налоговой политики стран, а также решение

общих вопросов по расширению налоговой базы путем сокращения неэффективных налоговых льгот, совершенствования административных процедур, за счет прозрачности и стабильности налогового законодательства стран-членов.

Также одним из направлений для стимулирования притока иностранных инвестиций в страны ЕАЭС является применение налоговых каникул и инвестиционного налогового кредита. Инвестиционный залоговый кредит представляет собой изменение срока уплаты налога на прибыль, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Основаниями для предоставления инвестиционного налогового кредита могут быть: проведение организацией научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, технического перевооружения собственного производства, осуществление инновационной деятельности. На фоне относительно дорогих банковских кредитов получение коммерческими организациями инвестиционного налогового кредита может стать привлекательным инструментом пополнения финансовых ресурсов, необходимых для инвестирования в основной капитал.

Литература:

1. Дашкевич, Е. Секреты инвестиционной привлекательности / Е. Дашкевич // Финансы. Учет. Аудит. – 2015. – № 4. – С. 13-14.
2. Волкогорова, Ю.М. Применение инвестиционного вычета в 2015 году / Ю.М. Волкогорова // Налоги Беларуси. – 2015. – № 18. – С. 28-40.
3. Пансков, В.Г. О некоторых неотложных мерах налогового стимулирования инвестиционной активности в российской экономике / В.Г. Пансков // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 4. – С. 61-72.
4. Степень износа основных фондов в Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#. – Дата доступа : 14.01.2016.
5. Инвестиционные льготы // Инвестировать в Армению [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://investinarmenia.am/ru/investment-incentives-ru?display=2>. – Дата доступа : 05.08.2015.
6. Дверь открылась: Налоговые льготы IT-стартапам Армении заработают на днях // Новости Армении [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://news.am/rus/news/265989.html>. – Дата доступа : 05.08.2015.
7. Налоговый кодекс Киргизской Республики // Налоговая служба Киргизской Республики [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://www.sti.gov.kg/information-for-taxpayers/NaloqoviyKodeksKR#>. – Дата доступа : 14.07.2015.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

***О.Л. Шулейко, В.Г. Герасимова, Н.С. Кузьменкова
г. Минск, Республика Беларусь***

Для Республики Беларусь роль обоснованной налоговой политики усиливается в условиях вхождения в Евразийский экономический союз, поскольку при этом возрастает значение системы налогообложения в регулировании сбалансированности государственного бюджета и конкурентоспособности экономики в рамках этого союза при различной структуре экономик государств – членов ЕАЭС, что находит отражение и в существенных различиях по структуре налоговых платежей. Кроме того, в условиях

экономического спада в РБ сокращаются поступления по прямым и косвенным налогам в реальном выражении при обоснованной и учитывающей степень влияния разных факторов налоговой политике.

Налоговая нагрузка в большинстве стран с развитой рыночной экономикой значительно выше, чем в развивающихся странах, в том числе, в странах ЕАЭС и БРИГС. При этом в РБ налоговая нагрузка вместе с отчислениями в Фонд социальной защиты населения практически равна этому показателю в государствах с развитой рыночной экономикой, тогда как по ВВП на душу населения и другим макроэкономическим показателям РБ относится к странам с формирующимся рынком. Следует отметить, что проводимая в последние годы налоговая реформа позволила снизить налоговую нагрузку на экономику РБ с 36,1% в 2008 г. до 24,3 в 2014 г. (на 11,8 п.п.) и ежегодно оставлять в распоряжении субъектов предпринимательской деятельности в среднем по 2% ВВП, или почти 73 трлн руб. [1]. В 2015 г. налоговая нагрузка оценивается в пределах 26,1% к ВВП.

Вместе с тем в РБ налоговая нагрузка по субъектам хозяйствования весьма неравномерна и зависит от формы собственности, отраслевой структуры и вида предпринимательской деятельности, а также применяемых режимов налогообложения. При этом весомую роль в неравномерности налоговой нагрузки играет применение особых режимов налогообложения и прежде всего упрощенной системы налогообложения, которую в РБ в 2015 г. применяли 43% юридических лиц, единого налога с ИП и иных физических лиц, единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции, налога на игорный бизнес и т.п.

В то же время налоговая нагрузка на субъекты хозяйствования существенно зависит не только от налоговых ставок, но и от правил налогообложения, которые определяют сроки уплаты налогов, налоговый и отчетные периоды, льготы и порядок налоговых вычетов и т.п. Так, в 2014–2015 гг. в РБ на финансовом положении субъектов хозяйствования негативно отразилось обязательное применение при исчислении налогов только метода по отгрузке, переход к ежеквартальному начислению налога на прибыль и применение этого же метода начисления по внереализационным доходам для налога на прибыль. Таким образом, имеет место авансовая уплата налогов, что негативно отражается на коэффициенте текущей ликвидности, характеризующего общую обеспеченность собственными оборотными средствами и приводит к ухудшению финансового состояния субъектов хозяйствования. При этом в мировой практике использование такого метода признания выручки, как правило, сопровождается созданием резервов сомнительных долгов. Ранее такая норма была и в Налоговом Кодексе РБ, поэтому целесообразно включить ее снова в налоговое законодательство.

В доходах консолидированного бюджета РБ наблюдается тенденция сокращения доли налоговых доходов с 92% в 2010 г. до 70% в 2015 г. Анализ показал, что в последние годы структура налоговых поступлений в государственный бюджет РБ была весьма динамичной (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес основных налогов в налоговых доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь в 2010–2014 гг., %

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Налог на прибыль	12,4	11,8	14,2	13,1	10,6
НДС	36,2	36,1	32,9	34,1	36,9
Подходный налог	12,0	12,7	14,0	16,4	17,0
Налоги на собственность	4,1	3,8	3,8	4,6	5,1
Акцизы	9,7	7,6	8,1	10,6	11,2
От внешнеэкономической деятельности	12,9	20,6	18,5	14,1	9,7

Источник: <http://www.minfin.gov.by/upload/bp/doklad.pdf>

Происходили изменения в соотношении между прямыми и косвенными налогами и в структуре самих косвенных налогов. Следует отметить довольно существенное повышение доли подоходного налога с 12,0% в 2010 г. до 17,0% в 2014 г. Заметный рост поступлений и доли НДС в 2014 г. объясняется рядом факторов и, в частности, увеличением срока возврата НДС при ввозе товаров на территорию РБ до 90 дней. При этом ставки акцизов на ряд товаров и прежде всего на табачные изделия и алкоголь существенно увеличивались, что привело к значительному росту поступлений акцизов в консолидированный бюджет.

Изменение структуры налоговых доходов в 2015 г. обусловлено значительным увеличением поступлений от внешнеэкономической деятельности, что связано с возобновлением взимания вывозной таможенной пошлины на калийные удобрения и зачислением экспортных пошлин по нефтепродуктам в бюджет РБ. Однако произошло сокращение удельного веса акцизов, что обусловлено снижением реализации подакцизных товаров, прежде всего алкоголя и автомобильного топлива. Сокращение доли налога на прибыль связано с ухудшением финансового состояния и ростом количества убыточных субъектов предпринимательской деятельности, число которых в 2015 г. достигло 1587, или 20,2% от общего количества организаций [2].

В последнее время в РБ были объединены платежи, упрощен порядок их взимания, отменены так называемые «оборотные налоги» с выручки, ухудшающие конкурентоспособность экономики, упрощен механизм налогообложения отдельных категорий плательщиков. С 2012 г. ставка налога на прибыль снизилась с 24 до 18%. Одновременно отменена льгота на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства и введен инвестиционный вычет.

Также были приняты меры по упрощению налогового администрирования: сокращение периодичности уплаты налогов и внедрение электронной системы подачи деклараций и уплаты обязательных взносов по страхованию несчастных случаев на рабочем месте, упростились требования к правилам подачи декларации по налогу на прибыль предприятий и НДС. По данным на 1.01.2016 г. 78% субъектов хозяйствования подавали налоговые декларации в электронном виде.

Благодаря этим реформам РБ значительно улучшила свое место по показателю «Налогообложение» с последнего 183 места в 2011 г. до 63 в рейтинге Doing Business «Ведение бизнеса-2016» [3]. Россия по показателю «Налогообложение» находится на 47 месте, Казахстан – на 18. Количество платежей в год сократилось с 82 в 2010 г. до 7 в 2015 г. При этом упрощение налогового администрирования привело к снижению затрат рабочего времени на уплату налогов и предоставление налоговой отчетности с 798 часов в 2010 г. до 176 в 2015 г. Общая налоговая ставка в РБ составила в 2015 г. 51,8% к чистой прибыли, а в странах ОЭСР – 41,2, России – 49, Казахстане – 28,9%.

При этом в основном более высокая налоговая нагрузка на субъекты хозяйствования в РБ формируется за счет высокой налоговой нагрузки на фонд оплаты труда – отчислений в фонд социальной защиты населения и обязательного страхования от несчастных случаев на производстве. Налоговая нагрузка на фонд оплаты труда составляет 39%, в России – 35,6%, в Казахстане – 11,2%, а в странах ОЭСР – 24,1%. В РБ основное налоговое бремя по отчислениям в Фонд соцзащиты населения несет наниматель (35%), тогда как работник в этот фонд уплачивает только 1%, что ухудшает рейтинг по этому индикатору.

Анализ показал, что международные рейтинги могут не показывать полной и объективной налоговой нагрузки на субъект хозяйствования, поскольку, например, в Doing Business приводится налоговая нагрузка столичного малого предприятия с общим режимом налогообложения, тогда как у применяющих упрощенную систему налогообложения этот показатель может быть значительно ниже, а у плательщиков акцизов – выше.

Тенденция увеличения доли косвенных налогов в целях обеспечения финансовой устойчивости также является в последнее время преобладающей и для стран – членов Евросоюза, при этом ряд стран ЕС в целях сокращения дефицита бюджета прибегли в 2012–2014 гг. к увеличению ставок НДС, а в странах, входящих в ЕАЭС, существенно возросли ставки акцизов. Однако в условиях сокращения реализации в РБ отдельных видов подакцизной продукции дальнейший рост ставок акцизов может привести к снижению их поступлений в государственный бюджет. К тому же эластичность спроса по подакцизным товарам существенно различается и по видам продукции, что также может оказать влияние на поступления по этому платежу. Вместе с тем только за счет косвенных налогов невозможно в полной мере решить проблемы обеспечения стабильных налоговых поступлений. Это обусловлено объективными причинами, в частности, тем, что ставки акцизов установлены на ограниченный круг продукции. Кроме того, значительный рост акцизов может привести к неблагоприятным последствиям для производителей подакцизной продукции, что имело место 2014–2015 гг. в РБ.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о нецелесообразности повышения на этом этапе экономического развития и тенденций в экономике РБ ставки НДС. Во-первых, увеличение ставки, несомненно, окажет влияние на рост розничных цен и темпы инфляции. К тому же повышение ставки НДС в конечном итоге может оказать негативное влияние на внутренний спрос, который из-за сокращения доходов населения, также сократился и не может стать драйвером экономического роста в сложных внешнеэкономических условиях. Во-вторых, такая мера действительно может оказать определенное влияние на снижение потребительского импорта, но необходимо учитывать, что в белорусской промышленной продукции очень высока доля импортной составляющей, что может привести к росту цен на нее, несмотря на применение зачетного метода исчисления НДС при наличии определенных ограничений по вычету входного налога и достаточно сложном механизме распределения налоговых вычетов.

Основная ставка НДС в РБ при ее росте увеличит разрыв в ставках этого налога по сравнению с партнерами по ЕАЭС – Россией и Казахстаном. При этом в странах ЕС ставки НДС также достаточно существенно различаются, но там нет требования о подтверждении уплаты НДС партнером по сделке и применяется иной механизм подтверждения экспорта. Этот механизм планируется упростить в рамках ЕАЭС на основе электронного заявления подтверждения об уплате косвенных налогов. Однако все же этот механизм не будет аналогичен, применяемому в ЕС. Поэтому можно не ставить целью унификацию ставок НДС в ЕАЭС, но механизм подтверждения правомерности нулевой ставки должен быть упрощен.

Наряду с положительными тенденциями в налогообложении, в 2015 г. был принят ряд налоговых изменений, которые, напротив, увеличили налоговое бремя, одним из наиболее значимых изменений стало увеличение ставки подоходного налога с 12 до 13%. Реальные располагаемые денежные доходы населения Республики Беларусь в 2015 г. составили 94,1% к уровню 2014 г. То есть повышение подоходного налога оказало определенное влияние на сокращение платежеспособного спроса населения, который является важнейшей составляющей совокупного спроса.

Мировой тенденцией развития систем налогообложения является повышение этой ставки для высоких или так называемых сверхвысоких доходов. С целью стимулирования роста спроса целесообразно совершенствование подоходного налогообложения, например, путем введения двухступенчатой шкалы подоходного налога: 10% – для низкодходных групп населения и 13% – для остальных или трехступенчатой. Большинство стран с высоким экономическим и социальным уровнем применяют прогрессивную шкалу.

При совершенствовании налогообложения доходов граждан необходимо учитывать, что подоходный налог не только оказывает влияние на трудовую активность, но и является инструментом социальной политики государства. Однако действующая в настоящее время система налоговых вычетов в РБ не обеспечивает в достаточной степени

защиту малообеспеченных слоев населения. Рассматривая как вынужденную меру повышение ставки подоходного налога до 13% в целях обеспечения устойчивости поступлений налоговых доходов, а не как источник для так называемого материнского капитала, в то же время стандартные налоговые вычеты следовало бы установить на уровне бюджета прожиточного минимума. При этом снижение налоговых поступлений в бюджет можно компенсировать за счет уменьшения количества льгот и исключений (увеличения ставки подоходного налога с выигрышей, полученных от организаторов азартных игр до общеустановленной, введения подоходного налога с выигрышей по лотерейной деятельности, ликвидации льгот по доходам, полученным по операциям на рынке Форекс).

В условиях функционирования ЕАЭС совершенствование налоговой системы РБ должно быть ориентировано на гармонизацию налогообложения со странами-партнерами и формирование благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса и создания конкурентных преимуществ. Необходимо предоставить возможность малым предприятиям использовать в качестве объекта налогообложения при упрощенной системе налогообложения доходы за минусом расходов, включающих инвестиционные расходы, что повысит привлекательность УСН для капиталоемких производственных предприятий, повысит эффективность упрощенной системы, обеспечит ее нейтральность по отношению к инвестиционным проектам. Данная мера должна существенно активизировать инвестиционную активность малого и среднего бизнеса. Действенным стимулом активизации деятельности в условиях недостатка оборотных средств могло бы стать увеличение отчетных периодов для уплаты налогов, в том числе НДС и акцизов, а также отмена ограничения 90 дней по срокам возмещения НДС, расширение возможности переноса убытков на будущие периоды [4]. Такой порядок предусмотрен в налоговом законодательстве Российской Федерации.

Уровень налогообложения является одним из важнейших факторов, определяющих ценовую конкурентоспособность товаров. Если сравнить ситуацию в России, Казахстане и Беларуси, то в целом промышленные предприятия в РБ в части налогообложения находятся в практически аналогичных условиях. Так, в РБ ниже ставка налога на прибыль и есть льготы по этому налогу при производстве инновационной и высокотехнологичной, экспортоориентированной и импортозамещающей продукции. Вместе с тем, налогообложение капитала определяется не только ставкой налога на прибыль, но и механизмом формирования налогооблагаемой базы, который необходимо совершенствовать, усиливая стимулы для инвестиционной и инновационной деятельности. В настоящее время налоговые стимулы для инновационной деятельности сосредоточены, главным образом, на выпуске инновационной продукции, т.е. на промежуточной стадии инновационного процесса. На этапе внедрения существенным стимулом внедрения инноваций в производство может стать исследовательский (инновационный) налоговый кредит.

Целесообразно также ввести более низкие ставки при упрощенной системе налогообложения для предприятий, выпускающих инновационную продукцию, которые применяют инновационные технологии, а также оказывают услуги в сфере инноваций (в частности, для них может быть установлена нулевая ставка). В целях создания благоприятных условий и прогнозируемости ситуации в бизнесе следовало бы ввести мораторий на повышение налоговых ставок и введение новых налоговых платежей на 2-3 года, поскольку основным недостатком белорусской системы налогообложения является нестабильность налогового законодательства, поскольку в самом конце года в Налоговый Кодекс вносится много изменений, также коррективы вносятся и на протяжении года, причем они часто действуют так называемым задним числом, то есть с начала календарного года.

Основным направлением совершенствования налоговой политики, ориентированным на рост конкурентоспособности национальной экономики, в среднесрочной и долгосрочной перспективе должно стать снижение налоговой нагрузки

на экономику. Однако это возможно при условии экономической стабилизации и возобновлении экономического роста. Сокращение налогового бремени может быть обеспечено за счет реализации комплекса мер по расширению налогового стимулирования предпринимательской деятельности, инноваций и инвестиций, существенному повышению эффективности бюджетных расходов и улучшению налогового администрирования.

Литература:

1. О налоговой нагрузке на экономику Республики Беларусь в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-ekonomica-ru/>. – Дата доступа: 01.02.2016.

2. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-декабре 2015 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_bulletin?id=743. – Дата доступа: 03.02.2016.

3. Ведение бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/>. – Дата доступа: 15.01.2016.

4. Макроэкономическое регулирование предпринимательства в Республике Беларусь / А.С. Попкова [и др.]. ; под общ. ред. А.С. Попковой. – Минск : Беларуская навука, 2015. – 153 с.

Секция 4
Современные проблемы развития системы бухгалтерского учета и аудита
в России и за рубежом

АУДИТ БИЗНЕСА КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ НОВАТОРСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА
АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

А.Ш. Гизятова
г. Москва, Россия

Эволюция развития аудита как независимого контрольного инструмента оценки достоверности информации о фактах и результатах финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства обусловлена естественным генезисом бизнеса. Становление бизнеса в современном российском обществе можно рассматривать как формирование специфического социального института, обеспечивающего реализацию экономических и политических интересов различных заинтересованных групп. Социальный капитал, включающий надежность социальной среды, связан с выполнением бизнесом своих обязательств. Предпринимательство различных исторических периодов, адаптируясь к изменяющимся внешним условиям, существенно отличается, сохраняя сущностные черты, но приобретая новое содержание и формы [1, с. 10]. Эволюция бизнеса диктует и эволюционирование контрольного инструментария, в том числе и аудита как института. Идея альтернативной концепции российского аудита в новых условиях внешней бизнес-среды была предложена проф. Р.П. Булыгой и проф. М.В. Мельник как «фаза формирования нового аудита информационного века» [2, с. 23].

На микроэкономическом уровне, в рамках теории постиндустриального (информационного) общества и теории фирмы, проф. Р.П. Булыга выделяет следующие *характерные черты компании будущего*:

1. *Ориентация на предвидение.* При этом уделяют внимание управленческой и технологической гибкости как фактору устойчивости бизнеса на основе модернизации и обновления.

2. *Возрастание роли инноваций и предпринимательства.* В быстро меняющихся внешних условиях инновации в каждой фирме должны осуществляться своевременно и эффективно.

3. *Появление нового вида продукции, получившей название виртуальной.* Большую значимость для потребителей имеет не только виртуальная продукция или услуга, но и появление компаний нового типа, предназначенных для производства такой продукции, услуги. Отличительными чертами виртуальной организации являются: непостоянный характер функционирования; осуществление связей и управленческих действий на основе интегрированных и локальных информационных систем и телекоммуникаций; взаимоотношения со всеми партнерскими и другими заинтересованными организациями через серию соглашений, договоров и взаимное владение собственностью; образование временных альянсов организаций в смежных областях деятельности; частичная интеграция с материнской компанией и сохранение отношений совместной собственности до тех пор, пока это считается выгодным; договорные отношения работников с администрацией во всех звеньях [3, с. 474].

С одной стороны, бизнес в общем как экономическая категория и финансово-хозяйственная деятельность фирмы представляют собой сложную систему, включающую большое количество взаимосвязанных элементов.

С другой стороны, существуют такие направления бизнеса, которые могут функционировать только в виде комплекса партнерских хозяйственных связей. Примерами таких направлений бизнеса являются интернет-магазины, интернет-казино-игры, хранение информационных баз данных, электронная почта-доставка документов,

продажа интеллектуальной собственности, формирование и продажи туропродукта туристам и др.

Основываясь на трактовке Э.А. Аренса и Дж. К. Лоббека, проф. Р.П. Бульга трактует «аудит бизнеса как процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к соответствующей бизнес-системе, чтобы определить и выразить в своем заключении и ином публичном сообщении степень соответствия этой информации общепринятым критериям» [2, с. 73].

Методика проведения аудита бизнеса [4, с. 10] отлична от методики аудита бухгалтерской отчетности и, в частности, включает в себя следующие векторы аудита:

- 1) аудит ресурсов (капитала бизнеса);
- 2) аудит цепочки создания стоимости (бизнес-линий и бизнес-процессов);
- 3) аудит ключевых компетенций организации;
- 4) анализ эффективности;
- 5) портфельный анализ;
- 6) SWOT-анализ;
- 7) систему сбалансированных показателей;
- 8) анализ добавленной стоимости.

По замечанию проф. Р.П. Бульги предложенная им методика синонимизирует с направлениями исследования бизнес-среды, предложенными в свое время американской консалтинговой фирмой Karpedium Inc. [5].

Таблица 1

Сравнительные характеристики концепций
аудита бухгалтерской отчетности и аудита бизнеса

Критерий сравнения	Аудит бухгалтерской отчетности	Аудит бизнеса
Объект аудита	Бухгалтерская отчетность	Финансово-хозяйственная деятельность как бизнес
Предмет аудита	Количественная и качественная информация	Бизнес-процессы бизнес-системы
Цель аудита	Выражение экспертного мнения о достоверности информации, представленной в бухгалтерской отчетности	Прогнозная экспертная оценка эффективности бизнеса
Источник информации	Первичные бухгалтерские документы	Технологическая карта бизнес-процессов
Метод аудита	Документальная проверка как исходный прием	Анализ системы как исходный подход
Временной горизонт аудита	Ретроспектива с аудиторской субъективной оценкой допущения непрерывности деятельности компании	Основан на оценке внутренней стоимости бизнеса
Практическая адаптация	Внедрен в виде регламентных стандартов законодательно-нормативного уровня	Разработан в виде теоретических и методических предложений
Научные взгляды	Ревизорская школа	Менеджерская школа
Балансовая теория	Статическая	Динамическая
Потенциальные реципиенты итогов аудита	Пользователи бухгалтерской отчетности как виртуальный социум в рамках политической и экономической конъюнктуры	Стейкхолдеры как реальные финансово заинтересованные лица
Характер внедрения аудита	Принудительно	Эволюционно

Источник: составлено автором.

По замечанию проф. Р.П. Бульги категория «аудит бизнеса» не является отрицанием существующих нормативных определений аудита, а представляет собой их расширение исходя из потребностей субъектов хозяйствования информационного общества [2, с. 75].

Ученые-теоретики не единожды отмечали, что в интересах хозяйственной практики аудит не должен сводиться только к проверке бухгалтерской отчетности. Например, по замечанию проф. А.Д. Шеремета, аудит – это не столько проверка финансовой отчетности, сколько всеобъемлющий анализ деятельности (бизнеса) [6, с. 64]. Решая такие задачи, аудитор должен хорошо ориентироваться в специфике бизнеса проверяемого субъекта хозяйствования, оценить коммерческие и финансовые риски его деятельности, понять стратегию развития [2, с. 69].

Проф. С.В. Козменкова отмечает, что понятие аудит финансовой отчетности – предметно-аспектная формулировка, и предлагает общую трактовку аудита как «процедуру проверки определенной информации на предмет ее соответствия установленным критериям» [7, с. 31-43].

Концепция узкого взгляда на аудит является консервативным, сложившимся подходом к деятельности аудиторов, на которой строится законодательно-нормативная база аудита в России, и, которая, в свою очередь основана на международных стандартах аудита, своего рода «уставе аудита», выражаясь образно.

Эксперты не раз отмечали о снижении в последнее время заинтересованности российского бизнеса в аудите бухгалтерской отчетности, о недостаточном качестве выдаваемых аудиторских заключений, о неэффективности конкурсного отбора аудиторских компаний, о дискредитации профессии и снижении притока специалистов в эту сферу занятости. В связи этим было дано поручение Президента РФ от 19.12.2015 г. № Пр-2629 о повышении роли института аудита бухгалтерской отчетности. Также поставлена задача по принятию мер по повышению результативности и качества обязательного аудита бухгалтерской отчетности, предусматривающих создание информационного ресурса результатов обязательного аудита бухгалтерской отчетности; организацию учета аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской отчетности, в целях его использования Федеральной службой финансово-бюджетного надзора при планировании и осуществлении контрольной деятельности; совершенствование конкурсных процедур отбора аудиторских организаций путем внедрения эффективных антидемпинговых механизмов, в том числе сокращения доли стоимостных критериев заявок участников конкурса, и определения типовых нестоимостных критериев, а также порядка их оценки; повышение ответственности аудиторов за результаты проверки.

Российский рынок аудиторских услуг выстроен так, что ключевые игроки на нем компании «большой аудиторской четверки», потому что это продиктовано глобальными рецепиентами финансовой и политической информации, интересами основных пользователей бухгалтерской отчетности – зарубежных инвесторов, обещающих финансовые вложения, или групп влияния. По некоторым оценкам, транснациональные сети аудиторских компаний «большой четверки» контролируют 75% мирового рынка консалтинга и аудита. В России представители данных четырех международных организаций получают 42,6% от совокупных доходов всей отрасли от проведения аудита. По сути, компании «большой аудиторской четверки» не имеют ничего, кроме внедренной в сознание всех безупречной деловой репутации, якобы уходящей в далекое-далекое прошлое, и трудовых ресурсов – студентов экономических вузов.

Важно отметить, что депутаты Государственной Думы РФ уже дважды поднимали данную проблему, и вносили законопроект (из последнего, например, № 649264-6 от 12.11.2014 г.) об ограничении уровня доступа аудиторских компаний «большой четверки» к информации о финансово-хозяйственной деятельности ключевых субъектов национальной экономики с целью обеспечить защиту стратегической информации отечественных предприятий [8, с. 199].

Рассмотрим применение данной парадигмы на примере аудита туристского бизнеса, который выступает одним из наглядных кризисных секторов экономики, на

основе которого возможно явственно ощутить реализацию на хозяйственной практике данной теоретической концепции.

Предпосылками *актуальности аудита бизнеса туроператора* (в сравнении с аудитом бухгалтерской отчетности туроператора), исходя из предпочтений эффективности результатов контроля, служат специфические *организационно-технологические особенности ведения турбизнеса*:

1. Изучая российскую практику можно отметить, что в туристском секторе работает много *бренд-компаний с малым капиталом, работающих в тесной кооперации с сетью внешних структур*. В данном случае речь идет как о туроператорах, так и сетевых турагентах.

2. *Конечный продукт туроператора* в виде туристской услуги, предлагаемой конечному потребителю-туристу, представляет собой технологическую цепочку ее создания и реализации, и носит *виртуальный характер*, в силу множества комбинаций, вариаций и коопераций.

3. Спецификой формирования выручки отдельных бизнес-единиц туристской отрасли является то, что *конечный продукт туроператоров* формируется за счет *проводящей туристские услуги цепочки поставщиков*, что в конечном итоге усложняет анализ и оценку рисков потери устойчивости туроператора как бизнес-системы.

4. *Бизнес-единица туристского сектора экономики* представляет собой, по сути, виртуальную компанию, так как данный бизнес может рассматриваться только как работающая целостная *бизнес-система*. Если финансовый результат бизнеса отождествить с синергетическим эффектом взаимодействия его элементов, то саму систему, в которой возникает такое взаимодействие, можно назвать бизнес-системой. В туристской бизнес-системе экономический эффект может проявляться в любой его форме: эффективное управление, эффективная технология, оптимальные ресурсы, эффективная продажа, эффективная конкуренция, финансовый результат. Поэтому традиционные методики анализа финансово-хозяйственной деятельности туроператора не могут шаблонно использоваться, и требуют трансформации в свете бизнес-анализа. Смена приоритетов развития, ориентация на долгосрочный успех и снижение потенциальных рисков при реализации выявляемых возможностей предполагают качественно иную информационную составляющую, основанную на учете многообразия аспектов развития бизнеса и оценок его успешности. По выражению проф. В.И. Бариленко «традиционные принципы и методы экономического анализа, оценок состояния и мониторинга развития бизнеса потребовали качественного дополнения и обновления. Эффективное управление все больше принимает форму упреждающих изменений, а не запаздывающих реакций, в результате происходят изменения в его направлениях и методах (от финансовых результатов к непрерывности деятельности и учету требований различных заинтересованных сторон, от бюджетинга к стратегическим картам показателей и оперативным панелям управления)» [9, с. 7]. Характерной особенностью бизнеса-анализа является сочетание традиционных способов и приемов классического анализа хозяйственной деятельности, экономико-математических методов, методов маркетингового анализа, социологических и экологических исследований, методов анализа, характерных для информационных технологий и стратегического менеджмента.

Таким образом, эффективность функционирования туристской бизнес-системы может являться фактором оценки виртуальной стоимости такого бизнеса. Конечные результаты туристской бизнес-системы в виде количественных показателей бухгалтерской отчетности туроператора так же требуют адекватных мер оценки эффективности, контроля и аудита, основанных на понимании бизнес-процессов в комплексе и в частности. Традиционные аудиторские процедуры, проводимые в процессе аудита бухгалтерской отчетности туроператоров, не дадут возможности полноценно выявить, и оценить риски искажения бухгалтерской отчетности туроператора, так как не учитывают технологическую карту бизнес-процессов.

Аудит бизнеса в широком толковании, и аудит бизнес-процессов как методический инструментарий может быть востребован, и оправдывает себя с позиции эффективных аудиторских оценок, в том числе в таких направлениях предпринимательства как деятельность туроператоров.

Литература:

1. Алейников А.В. Анализ генезиса бизнеса в России: проблемное поле. // Власть. – 2009. – № 12. – С. 9-14.
2. Булыга Р.П. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография. Под ред. Р.П. Булыги. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
3. Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: каким будут компании и рынки в XXI веке. – М.: Альпина Паблишер, 2001.
4. Булыга Р.П. Становление и развитие стратегического аудита. // Аудитор. – 2014. – № 4. – С. 10-17.
5. Официальный сайт компании. URL: <http://www.karpedium.com/> (Дата обращения: 26.01.2016 г.)
6. Шеремет А.Д. Аудиторская деятельность и анализ эффективности бизнеса. // Аудиторские ведомости. – 2007. – № 5. – С. 64-69.
7. Козменкова С.В., Кемаева С.А. Аудит: проблемные вопросы и пути развития. // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 3. – С. 31-43.
8. Гизятова А.Ш. Информационная безопасность хозяйствующего субъекта и информационные потребности пользователей бухгалтерской отчетности: поиск консенсуса и компромисса в условиях глобализации. // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2015. – № 4 (32). – С. 198–211.
9. Бариленко В.И. Основы бизнес-анализа: учебное пособие. Под ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014 г.

ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ ДОХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.В. Губанова
г. Калуга, Россия

В экономической литературе можно встретить много разнообразных определений понятий «доход» и «прибыль», для обозначения которых в научном обороте используется широкий спектр терминов: «доход», «совокупный доход», «валовой доход», «чистый доход», «доход предпринимателя», «доход на капитал», «финансовый результат», «валовая прибыль», «чистая прибыль», «балансовая прибыль», «прибыль» и т. п.

Доходы служат финансовой базой для возмещения всех текущих затрат организации, выполнения ее финансовых обязательств перед государством (налоговых платежей) и формирования чистой прибыли, которая используется для развития материально-технической базы, улучшения социального развития трудового коллектива, выплат дивидендов владельцам имущества, дополнительного материального стимулирования персонала.

На данный момент существует множество литературных источников, посвященных вопросам исследования доходов организации, и понятие доходов не имеет единого определения (Таблица 1).

Трактовка термина «доходы» различными авторами

Авторы	Термин
Азрилиян А.Н.	Доходы представляют собой увеличение активов или уменьшение обязательств компании, которые вызваны обычной хозяйственной деятельностью предприятия и приводят к увеличению собственного капитала. В доход включается выручка от реализации товаров работ, услуг, дивиденды, роялти, рента.
Райзберг Б. А.	Доходы – любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью.
Ерохина О. Н., Башмачникова А.В.	Доходы – это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитывается в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.
Горфинкель В.Я.	Доходы – экономический показатель, характеризующий вновь созданную трудом стоимость, выражает суммарный доход предприятия, организации в результате производства и продажи продукции, товаров, оказания услуг; Денежные поступления предприятия от производственной и иных видов деятельности.
Любушин Н.П.	Доходы – это поток денег или общая сумма денег, поступающая экономическим агентам в виде заработной платы, жалования, ренты, дивидендов, процентов, предпринимательской прибыли в течение определенного периода (за год).
Шеремет А.Д.	Доходы – это выручка от продаж, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.
С.А. Умрихин и Ю.В. Ильина	доходы - это увеличение экономических вы-год в форме получения (или прироста) активов или уменьшения обязательств, результатом чего является увеличение капитала, не связанного с вкладами акционеров (собственников). К доходам относятся выручка и прочие доходы.
Савицкая Г.В.	Маржинальный доход предприятия - это выручка минус переменные издержки. Маржинальный доход на единицу продукции представляет собой разность между ценой этой единицы и переменными затратами на нее. Он включает в себя не только постоянные затраты, но и прибыль.
Дж. Р. Хикс	Доход — это очень опасное понятие, которое следует избегать. Общую теорию экономической динамики можно разработать, не используя этого понятия. Чтобы жить по средствам, нет необходимости располагать точным определением дохода; для этого вполне пригодно довольно грубое определение, отвечающее данной практической заповеди.
Дж. М. Кейнс	Превышение стоимости произведенной продукции над факториальными издержками и издержками пользования составляет прибыль - доход предпринимателя.

Приведенные определения доходов содержат в себе сходства и в то же время между ними существуют различия. Одни авторы характеризуют доходы как факторы, однако они выступают как самостоятельная категория в деятельности организации. В других определениях раскрывается сущность доходов только как источника формирования прибыли организации и не указывается их предназначение. То есть доходами считается поступление активов (в основном в денежной форме) в организацию.

Доходы являются той финансовой основой, которая и должна в целом обеспечивать самофинансирование и самокупаемость организаций, выполнение ими своих обязательств перед государством, поставщиками и партнерами. Таким образом, экономическое назначение доходов — это возмещение текущих затрат и расходов на реализацию (издержек обращения); расчеты с бюджетами различных уровней (в основном по поводу уплаты налогов и сборов); образование прибыли и, соответственно, формирование различных фондов денежных средств.

Официально содержание категории «доход» сейчас раскрыто в п.2 ПБУ 9/99 «Доходы организации»: «Доходами организации признаётся увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой реализации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [1].

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Следовательно, под доходами организации следует понимать часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

- поступает на безвозвратной основе;
- становится собственностью организации;
- не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников организации;
- включается в финансовую отчетность организации «Отчет о финансовых результатах» и подлежит включению в налогооблагаемую прибыль (за исключением чрезвычайных доходов и в соответствии с требованиями налогового учета) [4, 153].

Учет и отражение в отчетности доходов и расходов регламентированы ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Суммы доходов, расходов и финансовые результаты рассчитываются для отражения в Отчете о финансовых результатах (далее – Отчет) нарастающим итогом с начала года до конца отчетного периода. Отчет о финансовых результатах позволит судить о размере доходов и понесенных расходов, наличии прибыли или убытков, то есть об эффективности работы компании за отчетный год. Все расходы организации, а также показатели, имеющие отрицательные значения, показываются в круглых скобках.

Заполняется отчет о финансовых результатов на основании данных по бухгалтерским счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». Структуру отчета можно условно представить в виде четырех разделов:

- доходы и расходы по обычным видам деятельности,
- прочие доходы и расходы;
- финансовый результат организации;
- данные, приведенные справочно.

Если рекомендованный Минфином России образец формы №2 не содержит каких-либо строк, необходимых для полного и достоверного отражения информации о доходах и расходах, организация должна внести в Отчет нужные строки самостоятельно. Так, например, если организация занимается несколькими видами деятельности, в форме № 2

можно показать доходы и расходы по каждому из них или привести необходимые разъяснения в пояснительной записке.

Те доходы и расходы, которые организация считает существенными (и по количественному, и по качественному признаку), тоже должны отражаться отдельно. Соответствующие статьи Отчета в этом случае расшифровываются дополнительно введенными строками «в том числе» или «из них».

В бухгалтерской отчетности можно привести данные более чем за два года, если организация считает это целесообразным и соответствующее положение есть в приказе по учетной политике. В этом случае в Отчет, который формирует организация, добавляются дополнительные графы. Если данные за предыдущие годы несопоставимы с данными за отчетный год вследствие изменений в нормативных актах или в учетной политике, то показатели предыдущих лет должны быть скорректированы. В регистры бухгалтерского учета при этом изменения не вносятся.

Отчет о финансовых результатах формируется в целом по организации вне зависимости от применяемых режимов налогообложения и наличия обособленных подразделений.

В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

- а) о порядке признания выручки организации;
- б) о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от выполнения, оказания, продажи которых признается по мере готовности.

В отчете о финансовых результатах доходы организации за отчетный период отражаются с подразделением на выручку и прочие доходы.

Выручка, прочие доходы (выручка от продажи продукции (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т.п.), составляющие 5 и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности.

По строке 2110 «Выручка» приводится стоимость проданной готовой продукции, продажная стоимость реализованных товаров, а также выполненных работ или оказанных услуг. Показатель строки 2110 формируется как выручка организации, отраженная по кредиту субсчета 90-1 за вычетом дебетового оборота по следующим субсчетам счета 90:

- субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость»;
- субсчет 4 «Акцизы».

Выручка показывается по каждому виду деятельности отдельно, если ее размер составляет не менее 5% от общей суммы доходов организации за отчетный период (п. 18.1 ПБУ 9/99). Для этого к строке 2110 вводятся дополнительные расшифровочные строки, предназначенные для отражения сведений о выручке по разным видам деятельности, осуществляемым организацией [3].

Прочие доходы могут показываться в отчете о финансовых результатах за минусом расходов, относящихся к этим доходам, когда:

- а) соответствующие правила бухгалтерского учета предусматривают или не запрещают такое отражение доходов;
- б) доходы и связанные с ними расходы, возникающие в результате одного и того же или аналогичного по характеру факта хозяйственной деятельности (например, предоставление во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов), не являются существенными для характеристики финансового положения организации.

В отношении выручки, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

а) общее количество организаций, с которыми осуществляются указанные договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки;

б) доля выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями;

в) способ определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

Прочие доходы организации за отчетный период, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются на счет прибылей и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

По строке 2310 «Доходы от участия в других организациях» указываются:

— доходы, полученные от совместной деятельности;

— доходы, полученные от участия в уставном капитале других организаций.

Для заполнения этой строки нужно определить оборот по кредиту счета 91, субсчет 1, в корреспонденции со счетом 76, субсчет 3 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам».

По строке 2320 «Проценты к получению» необходимо записать сумму процентов, причитающихся организации по приобретенным (полученным) облигациям и векселям, банковским депозитам и по выданным займам и кредитам.

По данной строке отражаются обороты по кредиту счета 91, субсчет 1 «Прочие доходы», в части начисленных процентов к получению в корреспонденции со счетами 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 73, субсчет 1 «Расчеты по предоставленным займам», 51 «Расчетные счета» или 52 «Валютные счета» в зависимости от вида долговых обязательств [3].

В строке 2320 отражаются суммы процентов, подлежащих получению в результате операций, не являющихся для организации основным видом деятельности. Обратите внимание, что в данной строке не указывается величина процентов по коммерческому кредиту, связанному с продажей товаров (работ, услуг), поскольку эта сумма включается в выручку от реализации продукции (товаров, работ, услуг), которая записывается в строке 2110.

Доходы, которые организация относит к прочим в соответствии с п. 7 ПБУ 9/99 и выбранной учетной политикой, будут отражаться в строке 2340 «Прочие доходы». Отметим, что в данной строке фиксируются также доходы, полученные в результате чрезвычайных обстоятельств (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.), например стоимость материальных ценностей, оставшихся в результате выбытия непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов (п. 9 ПБУ 9/99).

Напомним некоторые правила учета прочих доходов:

— штрафы, пени и неустойки за нарушение условий хозяйственных договоров, а также возмещение причиненных организации убытков признаются в том отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании или они признаны должником (п. 16 ПБУ 9/99);

— стоимость безвозмездно полученных объектов основных средств отражается в бухгалтерском учете по кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов». Она включается в состав прочих доходов по мере начисления амортизации по основным средствам или в момент их выбытия, поэтому в строке 2340 такие доходы отражаются в сумме, которая в отчетном периоде списана с дебета счета 98 в кредит счета 91, субсчет 1 «Прочие доходы»;

— кредиторская и депонентская задолженность включается в состав прочих доходов после истечения срока исковой давности или при списании по иным обстоятельствам (например, ликвидация организации-кредитора).

Для заполнения строки 2340 используется оборот по кредиту счета 91, субсчет 1, в корреспонденции с дебетом счетов 10, 50, 52, 60, 62, 76, 98, 66 и 67. А так как доходы отражаются за минусом НДС, акцизов и прочих обязательных платежей, включаемых в

стоимость товаров, работ и услуг, то рассчитанный выше показатель необходимо уменьшить на сумму оборота по дебету счета 91, субсчет 1, в корреспонденции с кредитом счета 68.

Построение бухгалтерского учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н с последующими изменениями и дополнениями.

2. Губанова Е.В. Экономический анализ: Учебно-методический комплекс дисциплины для студентов 080507.65 - Менеджмент организации. - Калуга, 2013. – 63 с.

3. Романова Е. Составляем отчет о финансовых результатах за 2014 г. // Новая бухгалтерия. 2015. - №02. Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/270385/> (дата обращения 17.02.2016 г.)

4. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 528 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ И РЕСУРСОВ

*Л.А. Зимакова, Д.Ю. Горбатюк
г. Белгород, Россия*

Одним из условий эффективности функционирования экономики Российской Федерации является рациональное и эффективное использование бюджетных средств, направленных на содержание получателей бюджетных средств. Современные экономические условия функционирования бюджетных учреждений поставили перед ними целый ряд новых проблем, одной из которых является эффективное использование ресурсов - материальных, трудовых и финансовых. Важную роль в данном процессе играет контроль. Но для его осуществления необходимо определить некоторые аспекты планирования направлений использования средств.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации «получателем бюджетных средств (получателем средств соответствующего бюджета) – является орган государственной власти (государственный орган), орган управления государственным внебюджетным фондом, орган местного самоуправления, орган местной администрации, находящееся в ведении главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств казенное учреждение, имеющие право на принятие и (или) исполнение бюджетных обязательств от имени публично-правового образования за счет средств соответствующего бюджета, если иное не установлено настоящим Кодексом» (ст. 6 БК РФ) [1].

С внесением изменений в бюджетный процесс планирование стало одним из главных рычагов, который применяется в целях повышения результативности расходов и доходов бюджета, оценки их влияния на экономику.

Планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, определения путей их наиболее эффективного достижения. Из вышеизложенного следует, что особое значение приобретает финансовое планирование деятельности получателей бюджетных средств.

Финансовое планирование – это процесс создания множества планов по привлечению и использованию средств. Бюджетное планирование – это составная часть

финансового планирования, подчиненная требованиям финансовой политики государства. Экономическая сущность бюджетного планирования заключается в централизованном распределении и перераспределении стоимости общественного продукта и национального дохода между звеньями финансовой системы на основе государственной социально-экономической программы развития страны в процессе составления и исполнения бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Основным документом финансового планирования является смета доходов и расходов бюджетного учреждения. Понятие «смета доходов и расходов бюджетного учреждения» не закреплено законодательно, но федеральным законом от 26 апреля 2007 года №63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» в статье 6 появляется такое понятие как «бюджетная смета – это документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств бюджетного учреждения» [2]. Федеральным законом от 08 мая 2010 года №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» в Бюджетном кодексе Российской Федерации было заменено слово «бюджетное» учреждение на «казенное» учреждение [3].

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации бюджетная смета казенного учреждения составляется, утверждается и ведется в порядке, определенном главным распорядителем бюджетных средств, в ведении которого находится казенное учреждение, в соответствии с общими требованиями, установленными Министерством финансов Российской Федерации (п. 1, ст. 221 БК РФ) [1]. Общие требования к порядку составления, утверждения и ведения бюджетной сметы казенного учреждения регламентируется приказом Министерства финансов Российской Федерации от 20 ноября 2007 года №112н «Об Общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетной сметы казенного учреждения» [5].

Бюджетная смета составляется и утверждается в следующем порядке:

1. Министерство финансов Российской Федерации разрабатывает и утверждает порядок составления и ведения бюджетных смет;
2. Главный распорядитель бюджетных средств устанавливает порядок утверждения бюджетных смет;
3. Получатель бюджетных средств составляет и исполняет бюджетную смету.

Планирование расходов на очередной финансовый год и плановый период финансовому органу, отвечающему за составление проекта бюджетной сметы, необходимо знать прогноз предстоящих расходов. Для этого на этапе проекта соответствующего бюджета казенные учреждения – участники бюджетного процесса определяют потребности в расходах на очередной финансовый год и плановый период в разрезе действующих и принимаемых обязательств и отражают их в проекте бюджетной сметы.

Обоснование бюджетных ассигнований казенных учреждений подтверждают расчетами и пояснительной запиской, так как лучше казенного учреждения никто не знает свои нужды и потребности. Чаще всего проект бюджетной сметы на очередной финансовый год и плановый период составляют с помощью произведения двух показателей: затраты по каждому коду классификации операций сектора государственного управления и официального уровня инфляции за предшествующий отчетный период.

В соответствии с вышеизложенным, важным моментом контроля за эффективностью использования предлагается рассмотреть вопрос об обосновании каждой позиции проекта бюджетной сметы с помощью методов предусмотренных для обоснования начальной максимальной цены контракта [4]:

- 1) метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);
- 2) нормативный метод;
- 3) тарифный метод;
- 4) проектно-сметный метод;
- 5) затратный метод.

Если услуга закупается у монополиста (например, коммунальные и телефонные услуги), то предлагаю запрашивать информацию о тарифах в соседних регионах входящих в один экономический район. Например, Белгородская область входит в Центрально-Черноземный экономический район вместе с Воронежской, Курской, Липецкой и Тамбовской областями.

Данный способ позволит повысить эффективность расходования бюджетных средств на стадии планирования и заложить в бюджет тот объем денежных средств, использование которых позволит достичь поставленных перед казенным учреждением целей и задач, то есть конечных результатов его деятельности на очередной финансовый год и плановый период. Каждый получатель бюджетных средств должен показывать в явном виде, ради чего предоставлены лимиты бюджетных обязательств и соответственно принесли ли они ожидаемый результат, то есть, достигнут ли принцип эффективности использования бюджетных средств (ст. 34 БК РФ).

Исходя из того, что основной информационный поток о деятельности сосредотачивается в бухгалтерском учете, то особую важность приобретает контроль через эффективное ведение финансового учета. Еще на 12 съезде РКП(б) в 1923г отмечалось «... без правильного счетоводства, охватывающего государственное хозяйство сверху донизу, без научно поставленной калькуляции, определяющей реальную себестоимость продуктов государственной промышленности, нет никакой гарантии против постепенного распыления или расхищения национализированной собственности»[9, с. 78].

К.Маркс отмечал, что бухгалтерский учет как средство контроля и мысленного обобщения этого процесса становится тем необходимее, чем более процесс производства совершается в общественном масштабе и утрачивает чисто индивидуальный характер, следовательно, ведение бухгалтерского учета более необходимо при капиталистическом производстве, чем при раздробленно-ремесленном и крестьянском хозяйстве[8, с. 153].

Основополагающими принципами контроля за использованием ресурсов должны стать:

1. Своевременность и оперативность.

Возможность появления отклонений в подконтрольной среде должна своевременно отслеживаться через систему внутренней и внешней информационной базы. Необходимо оперативно учитывать факторы, влияющие на подконтрольные показатели.

2. Мобильность и разноуровневый характер.

Для эффективной работы предприятий в условиях постоянно возрастающей конкуренции они должны находиться в постоянном развитии, то есть осуществлять поиск новых партнеров, новых видов продукции, новых каналов сбыта, новых процедур управления и т.п. Но все новое изменяет подконтрольную среду, следовательно, данный принцип подразумевает мобильность системы контроля.

3. Интеграция учета и контроля. Они должны стать единой неразрывной системой.

Органическая связь между учетом и контролем, их взаимное проникновение обусловлены тем, что хозяйственный контроль- неотъемлемая часть учетного процесса, причем контроль осуществляется непрерывно- от сбора первичной информации до составления бухгалтерской отчетности.[6, с. 13].

Один из основоположников русской формы счетоводства Федор Венедиктович Езерский (1836-1916) выделил важную цель бухгалтерского учета—достижение внутреннего автоматического контроля путем заранее заданного в учете совпадения контрольных сумм [10,с. 126].

Использование вспомогательных книг (учетно-контрольных точек) и контрольных счетов, во вспомогательных книгах, на аналитических счетах отражаются все подробные учетные данные, и только данные контрольных счетов заносятся в главную книгу и отражаются в отчетности.

Устранение выявленных контролем отклонений от запланированного состояния управляемого объекта осуществляется оперативным регулированием. В кибернетическом смысле под регулированием понимают процесс, обеспечивающий требуемые значения переменных, существенных для функционирования управляемого объекта, т.е. управляющее воздействие в системе измеряется таким образом, чтобы регулируемая величина соответствовала заданию. Контроль и регулирование основываются на информации обратной связи, полученной в ходе повседневного оперативного учета и вытекающего из него управленческого бухгалтерского учета [7, с. 42].

4. Комплексное использование информационной базы.

Так как каждый уровень пользователей контролирует определенные показатели, то необходимо обеспечить руководителей каждого уровня этими показателями.

5. Использование системы инжиниринговых корректировок по результатам контроля.

В случае прогнозирования каких либо негативных моментов в деятельности предприятия, отрицательно сказывающихся на важных показателях, система позволяет внести корректировочные записи (создать резерв, изменить систему платежей, произвести более точную оценку имущества и т.п.).

6. Использование гипотетических процессов в контроле.

Гипотетические процессы - это предполагаемые процессы, важной составляющей которых является бюджетирование. Экономически эффективная деятельность организации возможна только в том случае, если она имеет четко заданные стоимостные параметры затрат и результатов. Когда параметры заданы, необходим учет и контроль их исполнения, составляющий основу управленческого учета и анализа.

7. Ориентация контроля на показатели собственности в балансовой, рыночной и справедливой оценке.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ (ред. от 29.11.2014). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. от 29.12.2015). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Об Общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 20.11.2007 N 112н (ред. от 17.12.2015). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Ерофеева, Р.А. Учет, информация, управление: прямые и обратные связи [Текст] / Р.А. Ерофеева. - М.: Финансы и статистика, 1992. - 192 с.

7. Кутер, М.И. Теория бухгалтерского учета[Текст]: учебник /М.И.Кутер.-2-е изд.перераб. и доп.-М: Финансы и статистика,2003.-640с.
- 8.Маркс К.Капитал [Электронный ресурс]:в 2 т./К.Маркс.- Москва.Издательство:Государственное издательство политической литературы,1955-2230с.-режим доступа: <http://libelli.ru/works/marx2.htm>
9. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет в годы нэпа[Текст]/ Я.В.Соколов//Бухгалтерский учет.-1996.- №4.- с. 78-79.
- 10.Соколов,Я.В.История бухгалтерского учета[Текст]:учебник/Я.В. Соколов, В.Я.Соколов. -М.:Финансы и статистика,2004.-272с.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ JIST-IN-TIME

*Л.А.Зимакова, И.А. Широкопетлева
г. Белгород, Россия*

В условиях кризиса вопросы организации бережливого производства и контроля за затратами становятся основополагающими. Бережливое производство-это способ производства, который позволяет удовлетворить требования заказчика с наименьшими ресурсами, в короткие сроки и с использованием всех возможностей производства. Данный подход был реализован в компании Toyota и получил развитие во многих американских компаниях. Исследование вопросов бережливого производства в трудах Р.Дафта [1], Р.Гаррисона [2], Косакоç, Mustafa [3], Tuğçe Uzun Kocamiş [4]и других авторов показало, что как именно такой подход позволяет получить дополнительную прибыль, при этом рассматривается вся цепочка создания ценности (включая снабжение, перемещение ценностей, производственный процесс и доставку до потребителя), и как следствие наблюдается переходу от традиционных методов управления затратами к стратегическому управлению.

Материально-производственными запасы играют важную роль в производственной деятельности, поэтому управление ими является одним из элементов бережливого производства. Сокращение затрат на каждом из этапов снабжения-перемещения- выбытия материалов, незавершенного производства и готовой продукции позволяют снизить себестоимость и положительно повлиять на финансовые результаты. Система Jist-in-time ориентирована именно на решение указанных проблем и предполагает реализацию основных компонентов: управление «точно в срок», организацию бизнес-процесса «точно в срок», калькулирование «точно в срок». При этом все протекающие на предприятии процессы снабжения, производства, продаж должны быть организованы таким образом, чтобы максимально снизить непроизводительные затраты, ликвидировать операции и процессы, не дающие дополнительных улучшений продукции или услуг.

Система управления «точно в срок» характеризуется тремя ключевыми аспектами:

- организацией бизнес-процессов, ориентированных на сокращение косвенных расходов и максимальное приближение совокупных затрат к величине затрат на обработку;
- сплошным контролем качества на всех этапах производственного цикла;
- организацией материального потока, исходя из ориентации на спрос покупателя.

Учетно-аналитическое обеспечение играет важную роль в процессе реализации бережливого производства и управления материально-производственными запасами.

Методика организации учета в системе Jist-in-time предполагает выделение нескольких этапов:

1. Разработка изделия. Процесс производства переориентируется на модульное производство. за счет этого процесс производства упрощается (количество модулей в любом изделии значительно меньше, чем количество деталей), а скорость увеличивается (сокращается время на сборку, обработку и т.п.). На данном этапе осуществляется калькулирование себестоимости продукта, с учетом затрат по функциям, то есть определяется себестоимость выполнения каждой функции.

2. Контроль качества. Выпускаемое изделие должно отвечать определенным качественным характеристикам, которые контролируются как в процессе производства (система мониторинга качества), так и на выходе продукта.

На данном этапе осуществляется разработка документации, позволяющей определить качественный уровень продукции (заключения лаборатории, контрольный анализ и т.п.), которая будет служить основанием:

- для возврата продукции на стадию устранения дефектов,
- для отражения выпуска готовой продукции высшего качества,
- для отражения выпуска продукции более низкого качества.

3. Разработка процесса. Выделение в технологии производственных процессов делает необходимым ведение учета по центрам возникновения затрат, в качестве которых будут выступать ячейки.

Таким образом, будет осуществляться оперативный контроль

- за производственными запасами,
- за затратами в процессе производства,
- за технологией производства,
- за незавершенным производством

и выявляться причины, приводящие к сбоям в производстве.

4. Создание эффективной системы оценки работы кадрового потенциала.

Хорошо обученные и мотивированные рабочие являются сердцем системы. Они имеют больше полномочий в принятии решений, чем их коллеги в традиционных системах, но от них соответственно и ждут большего.

В основе этого лежит разработка критериев оценки работы кадров, оценка вклада работника в общий результат на основе этих критериев и начислении заработной платы в соответствии с достигнутыми результатами.

5. Планирование и управление производством. Сокращение числа операций и объема делопроизводства. Основной упор сделан на достижение стабильных, уравновешенных рабочих графиков. С этой целью, основные производственные графики разрабатываются так, чтобы обеспечить равномерную рабочую загрузку производственных мощностей.

6. Разрабатываются управленческие отчеты, позволяющие вести сравнительный анализ своих поставщиков и выявить наиболее для неё выгодных по наиболее важным критериям.

7. Разработка схемы учетных записей:

- ликвидируется учет операций, связанных с движением и наличием материалов на складах; ликвидируется обособленный учет прямой заработной платы основных производственных рабочих и начислений на нее;

- ликвидируется учет операций, связанных с отпуском в производство материалов и выпуском готовой продукции; ликвидируется обособленный учет прямой заработной платы основных производственных рабочих;

- ликвидируется учет операций, связанных с движением и наличием материалов на складах; учет затрат в процессе производства; ликвидируется обособленный учет прямой заработной платы и начислений основных производственных рабочих.

8. Введение дополнительных счетов управленческого учета для отражения операций

31 «Материалы»

- 32 «Заработная плата»
- 33 «Отчисления в бюджет»
- 34 «Амортизация»
- 35 «Прочие расходы»
- 36 «Себестоимость»

Рассмотрим первый вариант, при котором счет «Готовая продукция» является ключевым и на нем осуществляется аккумулирование всех затрат и калькулирование себестоимости продукции.

В калькуляции выделяется как минимум два укрупненных показателя:

- «Прямые производственные затраты» (основные материалы);
- «Косвенные расходы».

На основе калькуляции по продукции батон «Особенный» определим нормы расхода основных материалов и общепроизводственных расходов на одну единицу продукции.

Затраты сырья на 1 тонну продукции составляют 7011,68 рублей, развес батона составляет 0,35 кг. Определим норму расхода на один батон:

$$7011,68/1000*0,35=2,45 \text{ руб.}$$

Общепроизводственные расходы на 1 тонну продукции составляют 5043,6 рублей.

Определим сколько ОПР по норме приходится на один батон:

$$5043,6/1000*0,35=1,77 \text{ руб.}$$

Итого расход на единицу продукции составил 4,22 рубля

Особенность калькулирования по последней операции связана с прочими производственными затратами. Понесенные общепроизводственные расходы отражаются, как и в других калькуляционных системах, на счете «Общепроизводственные расходы». Отличие заключается только в том, что на данном счете учитывается начисленная заработная плата производственных рабочих. Однако последующие операции с этим счетом отличают калькулирование по последней операции от традиционных учетных записей.

Учетные записи на счетах осуществляются в 7 шагов.

Шаг 1. Отражаются фактические затраты основных материалов за отчетный период.

Дебет сч. 20 «Основное производство»

Кредит сч. 31 «Материалы»

Шаг 2. Отражаются фактические затраты на оплату труда

Дебет сч. 32 «Заработная плата»

Кредит сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Дебет сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

Кредит сч. 32 «Заработная плата»

Отражаются отчисления во внебюджетные фонды

Дебет сч. 33 «Отчисления во внебюджетные фонды»

Кредит сч. 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»

Дебет сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

Кредит сч. 33 «Отчисления в бюджет»

Шаг 3. Отражаются расходы на амортизацию оборудования:

Дебет сч. 34 «Амортизация»

Кредит сч. 02 «Амортизация основных средств»

Дебет сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

Кредит сч. 34 «Амортизация»

Шаг 4. Отражаются фактические прочие расходы

Дебет сч. 35 «Прочие расходы»

Кредит сч. 23 «Вспомогательные производства»

Дебет сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

Дебет сч. 35 «Прочие расходы»

Шаг 5. Отражается выпуск готовой продукции по нормативной (плановой) себестоимости.

Дебет сч. 36 «Себестоимость»

Кредит сч. 20 «Основное производство»

Дебет сч. 36 «Себестоимость»

Кредит сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

Шаг 6. Списывается нормативная (плановая) себестоимость проданной продукции

Дебет сч. 90 «Продажи»

Кредит сч. 36 «Себестоимость»

Шаг 7. Отражается списание отклонений по общепроизводственным расходам на счет «Продажи».

Дебет сч. 90 «Продажи»

Кредит сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

Рекомендации по организации управленческого учета в рамках реализации системы Just-in-time ориентированы на усиление контроля путем выявления отклонений и определения причин их повлекших.

Литература:

1. Дафт, Р. Менеджмент . [Текст]: 8-е изд./ пер с англ под ред. С.М. Мордовина . - СПб: Питер, 2010-800с.

2. Гаррисон, Р., Нирин, Э., Брюэр, П. Управленческий учет. [Текст]: 12-е изд./пер с англ. Под ред. М.А. Карлика-СПб: Питер, 2010-592с.

3. Kocakoç, M. Montaj Süreçlerinde Yalın Üretim Verileri Analizi, [Электронный ресурс], 2008., Режим доступа: <http://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/12345/12283/227263.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата просмотра 15.01.2016)

4. Kocamiş T. Lean Accounting Method for Reduction in Production Costs in Companies. [Текст]: / International Journal of Business and Social Science - Vol. 6, No. 9(1); -2015. p.6-13.

ПРИБЫЛЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

*Л.А. Зимакова, А.В. Ковалевская
г. Белгород, Россия*

Финансовый результат используется в качестве оценочного критерия деятельности отдельного хозяйствующего субъекта, группы компаний, региона, страны. Данные вопросы интересны различным группам пользователей, которые рассматривают финансовый результат как изменение капитала, прирост денежных средств (экономическая трактовка), разность между доходами и расходами (традиционный взгляд), прирост чистых активов и т.п. Для этого они используют альтернативные методы и правила оценки.

Прибыль же считается одной из наиболее сложных экономических категорий, ее изучение позволяет с научной точки зрения решить такие вопросы, как повышение эффективности и конкурентоспособности производства, снижение затрат, усиление мотивации и ответственности трудовых коллективов в достижении конечных финансовых результатов. Но прибыль – это теоретическое понятие, зависящее от правил оценки [6]. С одной стороны, прибыль является результатом деятельности отдельно взятого хозяйствующего субъекта, с другой стороны, она необходимая составляющая развития национальной экономики и базовая платформа формирования интернационального бизнеса. В условиях активного развития корпоративных объединений, прибыль отдельного субъекта проявляет себя во всех аспектах. Особое значение данный показатель

приобретает в условиях инфляционного развития, когда при каждом последующем витке производственного процесса для обычного воспроизводства необходимо все больше и больше средств.

Главной особенностью изменения западных теорий прибыли является то обстоятельство, что на протяжении ее эволюции постепенно сужается область понятия прибыли и, соответственно, понятие выражающего его определения. Проблемы формирования и отражения в учете финансовых результатов всегда занимали значительное место в специальной экономической литературе.

Прибыль выполняет различные функции, исходя из чего оказывает влияние на микроэкономические процессы, связанных с субъектом хозяйствования, и макроэкономическую ситуацию в отрасли, регионе, стране, а при выходе бизнеса за пределы страны влияет на мезоэкономiku.

Прибыль является источником выплаты премиальных вознаграждений сотрудникам: от рабочих, непосредственно участвующих в производственном процессе и создании добавленной стоимости до менеджеров высшего уровня управления. Поэтому, принимая решения, менеджеры ориентированы в большей степени на микроэкономiku. Источником выплаты дивидендов также является заработанная прибыль. Но в случае, если прибыль получается за счет сокращения заработной платы сотрудников, или их доход никак не связан с финансовыми результатами, то она является источником сверхприбыли владельцев бизнеса и выполняет эксплуатационную функцию.

На основе прибыли, зарабатываемой хозяйствующим субъектом, или показателей, формирующим прибыль должна быть разработана система оценки и стимулирования сотрудников. Такой подход является основой для более эффективной работы. Изменение же данной функции прибыли в условиях рыночной экономики может негативно сказаться на результатах работы.

Любые выплаты, произведенные в пользу физических лиц, с одной стороны, являются объектами налогообложения, что приводит к увеличению доходной части бюджетов федеральных и региональных уровней, а также внебюджетных фондов. С другой стороны, дополнительный доход приводит к увеличению покупательной способности физических лиц. Население приобретает ценности и тем самым стимулирует процесс простого или расширенного воспроизводства.

Бухгалтерская прибыль является основным источником собственного капитала организаций и формой распределения национального дохода. На основе прибыли может быть дана оценка экономической эффективности проведения хозяйственных мероприятий в организациях различных отраслей народного хозяйства. Использование показателя прибыли в качестве оценочного позволяет установить прямую зависимость между размером полученного эффекта и стимулированием. В отдельных случаях организации могут получить и убыток, который является результатом бесхозяйственности, низкого уровня экономической работы.

Функция прибыли как меры оценки эффективности производства заключается в том, что прибыль и рентабельность являются основными показателями успешности организации и определяют принятие таких решений, как выход фирмы на новые рынки сбыта, перемещение капитала из одних отраслей в другие.

Субъекты промышленного сектора имеют наиболее высокие входные и выходные барьеры, они, в первую очередь страдают от множества экономических и административных рисков, поэтому необходимо приложить усилия для функционирования и развития этих субъектов. При этом следует учесть, что их руководство несет полную ответственность за планирование задач, контроль их выполнения, и принятия решений.

Развитие деятельности хозяйствующего субъекта может вестись не только за счет собственных средств, но и за счет привлеченных (кредитных, заемных). Но так

как кредиторов интересует платежеспособность и прибыльность (убыточная организация, только непродолжительное время может быть платежеспособной), то только организация, получающая прибыль может рассчитывать на получение дополнительных средств.

Когда речь ведется о привлечении средств для реализации какого-либо проекта, то только при обоснованном экономическом расчете возможности получения прибыли от его реализации кредитной учреждение осуществляет финансирование. А далее в течение всего срока кредитования ведется контроль за реалистичностью получения планируемых результатов.

Таким образом, прибыль, как один из критериев оценки деятельности создает условие для привлечения дополнительных средств.

В условиях инновационного развития экономики особое значение приобретает развитие современных технологий, оборудования и их использование в производственной деятельности. Что возможно только при наличии и эффективном использовании прибыли. Следовательно, прибыль является основой для научно-технического прогресса.

Только при наличии положительного финансового результата, можно говорить о создании новых продуктов, расширении ассортимента.

Современная нестабильность рынков приводит к постоянным изменениям в экономической среде, что заставляет аналитиков скептически оценивать возможности компаний получать прибыли и как следствие снижает их инвестиционную активность. Кумулятивный объем прибыли является основной составляющей чистого денежного потока компании и играет важную роль при оценке эффективности реализуемых инвестиционных проектов и возможности реализации новых проектов [2].

Снижение прибыли нефтегазовых компаний в 2015г из-за низких цен на нефть предопределяет сокращение инвестиций более чем на 16% [3].

Прибыль выполняет различные функции и поэтому это некое «переходное состояние» средств и в зависимости от направлений ее использования может быть получен определенный эффект.

Но не всегда положительный микроэкономический эффект положительно скажется на макроэкономике. При этом макроэкономике также можно разделить на уровни.

Чистая прибыль золотодобывающей компании Nordgold за девять месяцев 2015 года выросла по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 39% до \$181 млн. Это позволило утвердить выплату промежуточных дивидендов за третий квартал 2015 года на общую сумму в \$13 млн. (общая сумма дивидендов за девять месяцев 2015 года составит \$52,6 млн.) и запланировать увеличить капитальные вложения в развитие действующих предприятий в разведку, развитие и вскрышные работы в 2016г на 23% (около \$370 млн.) [4].

Прибыль выполняет также фискальную функцию, которая предполагает уплату различных налогов и взносов. Spalding, A отмечает, что увеличение разрыва между финансовой и налоговой отчетностью в США имеет макроэкономические и микроэкономические последствия.

Макроэкономический эффект возникает в результате различий между налоговыми и финансовыми результатами, потому что задача, решаемая налоговым кодексом - это четкое отражением доходов, а стандарты бухгалтерского учета ориентированы на справедливое отражение экономической деятельности, теоретически, эти цели не отличаются, но результаты часто очень разные.

Микроэкономические последствия выражаются в усложнении работы бухгалтерской службы по раздельному учету для составления отчетности и налоговой декларации [4].

В таблице 1 представлены данные, характеризующие источники доходной части консолидированного бюджета Белгородской области.

Источники доходной части консолидированного бюджета Белгородской области

Источник доходов	2013г		2014г	
	Млн. руб	Структура, %	Млн. руб	Структура, %
Налог на прибыль организаций	13581,2	17,56	11216,7	14,46
Налог на доходы физических лиц	18272,6	23,62	20265,6	26,12
Налоги на товары	4026,5	5,21	3866	4,98
Налог на имущество	10847,2	14,02	11586,8	14,94
Другие налоги и сборы	7399,4	9,57	7664,9	9,88
Безвозмездные поступления	23220,3	30,02	22980,6	29,62
Итого	77347,2	100,00	77580,6	100,00

Источник: [1,с.214].

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что наиболее значимыми для формирования консолидированного бюджета Белгородской области из налоговых поступления являются налог на доходы физических лиц, налог на имущество и налог на прибыль. Их удельный вес в структуре доходов в 2014г соответственно составлял 26,12%, 14,94 и 14,46%.

При этом следует учесть, что размер налога на прибыль организаций составляет 20%, 18% из которых уплачиваются в бюджет субъектов РФ, а 2% - в федеральный бюджет.

Чтобы понять факт получения прибыли, необходима информация о ее получении, методологии исчисления и направлении или прогнозе направлений ее использования.

Проведенные исследования доказали неоднозначность подходов к формированию финансового результата, важность этого показателя при оценке эффективности деятельности фирмы, его влияние на ценность капитала и на инвестиционную привлекательность, но, одновременно с этим, было выявлено не всегда четкое использование общих правил определения прибыли (убытков), и иногда некорректное их использование в различных экономических ситуациях.

И как следствие необходимо находить оптимальное соотношение между наращиванием прибыли, стимулированием работников и объемом реинвестирования; необходимо определить размер прибыльности, действительно характеризующий результаты, а не методологию исчисления и обеспечивающий увеличение цены капитала.

Литература:

1. Белгородская область в цифрах. 2015: [Текст] Крат. стат. сб./Белгородстат. - 2015. - 278 с.
2. Журавлев, Ю.А.,Иртегова, Е.Г. К вопросу об инвестиционной политике нефтедобывающих предприятий в условиях нестабильности рынка[Текст]/Ю.А. Журавлев, Е.Г. ,Иртегова// Вестник Самарского экономического университета №5(127)-2015-с.84-89
3. МЭА: Компании могут снизить инвестиции в добычу в 2016 г более чем на 16% [Электронный ресурс]Режим доступа: <http://1prime.ru/energy/20160209/823500887.html> (дата 15.02.2016)
4. Официальный сайт <http://gold.ru/> [Электронный ресурс]Режим доступа <http://gold.ru/news/chistaja-pribyl-nordgold-za-9-mesjacev-vyrosla-na-39-procentov.html> (дата 15.02.2016г)
- 5 . Spalding, A. Mark-to-market and the widening gap between financial and tax accounting. [Текст]/ A.Spalding// Global journal of business research, vol. 5, no. 1, pp. 125-137.
6. Walton, P., Haller, A., Raffourner, B. International Accounting[Текст] /P. Walton ,A. Haller, B. Raffourner International/ London: Thomson, 2003. P. 10.

**СБОР АУДИТОРСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ
ПО ПРОВЕРКЕ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**

*С.Н. Коваленко, С.В. Кулигина
г. Белгород, Россия*

Главной целью аудита является выражение аудиторского мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица и соответствии совершенных им финансовых операций и хозяйственных процессов действующему законодательству России. В свою очередь аудиторское мнение должно основываться на полученных в процессе проверки аудиторских доказательствах.

При проведении аудиторской проверки расчетов с покупателями и заказчиками в первую очередь проверяется наличие договоров, подтверждающих оказание услуг, выполнение работ или поставку товаров. Проверка договоров является неотъемлемой и немаловажной частью аудита. Проводя аудит в ООО «Интертехника», необходимо удостовериться в наличии, а также в правильности оформления договоров по совершенным операциям, установить соответствие их положений требованиям действующего российского законодательства, а также выявить договоры, которые могут быть расценены недействительными. Результаты данной аудиторской процедуры отразим в рабочем документе аудитора «Проверка наличия договоров по совершенным операциям», представленном в таблице 1.

Таблица 1

Проверка наличия договоров по совершенным операциям

№п/п	Наименование покупателя (заказчика)	Сумма, руб.	Первичная документация по операции	Номер договора	Дата	Отметки аудитора
1.	ЕМУП «Екатеринбургский метрополитен»	387276	Счета-фактуры, товарные накладные, платежные поручения	1812-13-1/646НХ-2013	18 декабря 2013	Количество товаров и сумма к оплате тождественны
2.	ОАО «Авиадвигатель»	76500	Платежное поручение, товарная накладная, счет-фактура	Счет на оплату №6	15 января 2014	Договор не составлялся

В ходе проверки было выявлено, что по реализации товара ОАО «Авиадвигатель» договор не заключался. Однако после беседы с главным бухгалтером ООО «Интертехника» было выяснено, что в соответствии с законодательством России при расчетах с покупателями счет на оплату заменяет составление договора. Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом не установлена определенная форма для него [1]. Вместе с тем, письменная форма сделки считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в соответствии с порядком, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации. Для этого лицо, получившее предложение заключить договор, должно совершить действия, указанные в этом предложении (акцепт). В рассматриваемой ситуации в качестве письменного предложения заключить договор выступает выставленный счет на оплату. А действием, свидетельствующим о принятии данного предложения (акцептом), является оплата данного счета покупателем. Таким образом, наличие счета на оплату, а не договора, по операции с ОАО «Авиадвигатель» не является нарушением.

На втором этапе аудита аудитор проверяет первичную документацию по расчетам с покупателями и заказчиками. При проверке учета расчетов с покупателями и заказчиками необходимо оценить качество первичной информации, поступающей в систему бухгалтерского учета. Связано это с тем, что практически все документы по расчетам поступают из внешней среды, увеличивая неотъемлемый риск и риск средств контроля при проведении аудита. Данные процедуры отразим в рабочих документах аудитора «Проверка первичной документации на наличие всех обязательных реквизитов, подписей и печатей» и «Проверка соответствия обязательных реквизитов первичной документации законодательным нормам», которые представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

**Проверка первичной документации
на наличие всех обязательных реквизитов, подписей и печатей**

№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Первичный документ	Сумма, руб.	Расчет аудитора	Отметки аудитора
1.	Отгрузка товара ЕМУП «Екатеринбургский метрополитен»	Товарная накладная №157 от 08.12.2014, счет-фактура №291 от 08.12.2014	129092,00	—	На счете-фактуре отсутствует подпись руководителя или уполномоченного лица.
2.	Отгрузка товара ЕМУП «Екатеринбургский метрополитен»	Товарная накладная №40 от 21.03.2014, счет-фактура №81 от 21.03.2014	129092,00	—	На счете-фактуре отсутствует подпись руководителя или уполномоченного лица.
3.	Получен аванс от ОАО «Авиадвигатель»	Счет на оплату №6 от 15.01.2014, платежное поручение №771 от 04.02.2014, счет-фактура №30 от 04.02.2014	45135,00	$ \begin{array}{r} 198830 - \\ \underline{94990} - \\ 2 \\ 35400 - \\ \underline{2} \\ 90270 - \\ \underline{2} \\ 86730 = \\ 2 \\ 45135,00 \end{array} $	На счете-фактуре отсутствует подпись руководителя или уполномоченного лица.
4.	Отгрузка товара ОАО «Авиадвигатель»	Товарная накладная №45 от 31.03.2014, счет-фактура №92 от 31.03.2014	90270,00	—	На счете-фактуре отсутствует подпись руководителя или уполномоченного лица.
5.	Произведена окончательная оплата товара покупателем ОАО «Авиадвигатель»	Платежное поручение №885 от 29.04.2014	45135,00	$ \begin{array}{r} 90270 - \\ \underline{90270} - \\ 2 \\ 45135,00 \end{array} $	—

ОАО «Авиадвигатель» платежным поручением №771 от 04.02.2014 осуществил предоплату в размере 50% следующих счетов: №7, 10, 5, 9, 6, выставленных в его адрес в 2014 г. Общая сумма платежного поручения составляет 198830 рублей. Чтобы определить,

какая сумма аванса приходится на счет №6, был проведен расчет, представленный в таблице 2 по строке 3. Аналогично был проведен расчет, показанный в строке 5.

Таблица 3

Проверка соответствия обязательных реквизитов
первичной документации законодательным нормам

№ п/п	Первичный документ	Унифицированная форма	Форма, принятая в ООО «Интертехника»	Отметки аудитора
1.	Товарная накладная	Форма № ТОРГ-12, утверждена постановлением Госкомстата России от 25.12.1998 года № 132	Унифицированная форма № ТОРГ-12, утверждена постановлением Госкомстата России от 25.12.1998 года № 132	–
2.	Счет-фактура	Приложение №1 к постановлению Правительства РФ от 26.12.2011 г. №1137	Приложение №1 к постановлению Правительства РФ от 26.12.2011 г. №1137	–
3.	Платежное поручение	Унифицированная форма 0401 060 (Приложение 2 к Положению Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств»)	Унифицированная форма 0401 060 (Приложение 2 к Положению Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств»)	–

В ходе проверки первичной документации на наличие всех обязательных реквизитов, подписей и печатей и соответствия первичной документации действующему законодательству было выяснено, что ООО «Интертехника» использует унифицированные формы первичных документов. Так, согласно законодательству РФ на всех документах должна проставляться подпись руководителя организации либо иного уполномоченного лица и главного бухгалтера организации. Однако в нескольких счетах-фактурах наблюдается нарушение законодательства, а именно отсутствует подпись руководителя либо иного уполномоченного лица. Исходя из проведенной проверки первичной документации, основным мероприятием по устранению обнаруженных замечаний является усиление мониторинга осуществления полномочий работников организации, закрепленных в инструкциях. А также необходимо приобрести и использовать в целях исполнения полномочий работников электронно-цифровую подпись.

На третьем этапе проверки расчетов с покупателями и заказчиками проводится аудит дебиторской задолженности. На основе данных аналитического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» аудитор проверяет правильность группировки дебиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную с выделением просроченной.

Однако после проведенной беседы с главным бухгалтером было выяснено, что в ООО «Интертехника» вся дебиторская задолженность является краткосрочной, то есть погашается покупателями (заказчиками) в течение года. Поэтому следует проверить, действительно ли контрагенты организации погашают свои долги в кратчайшие сроки, и не допускает ли сама организация возникновение долгосрочной и просроченной задолженностей.

Для определения реальности задолженности анализируются материалы инвентаризации расчетов. В случае отсутствия материалов по инвентаризации или если данные инвентаризации вызывают сомнения, проводится сплошная или выборочная инвентаризация расчетов.

Реальность задолженности определяют также проверкой документальной обоснованности остатков дебиторской задолженности по каждому виду расчетов. Суммы задолженности, неподтвержденные документами либо связанные с ошибками в оформлении первичных документов, относятся к неоправданной задолженности.

Данные аудиторские процедуры отразим в рабочих документах аудитора «Проверка реальности дебиторской задолженности» и «Проверка соответствия возникшей задолженности понятию «краткосрочная задолженность», которые представлены в таблицах 4 и 5.

Таблица 4

Проверка реальности дебиторской задолженности

№ п/п	Наименование покупателя (заказчика)	Наименование договора, дата, номер	Сальдо задолженности на счете 62.1 в ОСВ, руб.	Соответствие сальдо расчетным документам, выпискам, договору, регистрам учета	Отметки аудитора
1.	ООО «ВСК-центр»	Договор поставки №348-2010 от 20.09.2010	85000	–	Отсутствуют документы

В ходе проверки реальности дебиторской задолженности было выяснено, что документы, подтверждающие наличие задолженности ООО «ВСК-центр» перед ООО «Интертехника», а именно договор поставки №348-2010 от 20.09.2010, товарная накладная ООО «ВСК-центр» с отметкой о принятии товаров к учету, платежные поручения, подтверждающие оплату, отсутствуют. Это означает, что такая задолженность может носить характер нереальной или неоправданной.

Таблица 5

Проверка правильности группировки дебиторской задолженности

Наименование покупателя (заказчика)	Возникновение дебиторской задолженности		Погашение дебиторской задолженности		Отметки аудитора
	Дата	Сумма, руб.	Дата	Сумма, руб.	
1. ООО «ВСК-центр»	20.09.2010	85000	–	–	Задолженность просрочена
2. ЕМУП «Екатеринбургский метрополитен»:					
- товар по спецификации 1	21.03.2014	129092	27.03.2014	129092	–
3. ОАО «Авиадвигатель»	31.03.2014	45135	29.04.2014	45135	–

Таблица 5 составлялась на основе акта инвентаризации расчетов. Из данных таблицы 5 видно, что в ООО «Интертехника» существует задолженность покупателя ООО «ВСК-центр», которую следует признать просроченной. Дебиторская задолженность может быть признана просроченной в случае, когда с даты наступления срока исполнения обязательств, прошло три года. Однако в течение трех лет сторонам сделки необходимо подписать акт сверки задолженности. В таком случае, акт будет являться основанием для прерывания срока исковой давности [5]. Следовательно, отсчитывать трехлетний срок нужно будет со дня, которым датируется последний акт сверки. Однако в ходе аудита дебиторской задолженности в отношении дебитора ООО «ВСК-центр» было выяснено, что сверка взаимных расчетов не проводилась, акт сверки отсутствует. Следовательно, эта дебиторская задолженность признается просроченной. В бухгалтерском учете просроченную задолженность необходимо списывать за счет резерва по сомнительным долгам, делая при этом запись: Дебет 63 «Резервы по сомнительным долгам» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Использовать резерв можно только в пределах зарезервированных сумм. Если в течение года сумма расходов на списание задолженности превышает размер созданного резерва, разницу отражают в составе прочих расходов [3], делая при этом запись: Дебет 91-2 «Прочие расходы» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Списание дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, или других долгов, нереальных для взыскания, не является аннулированием задолженности. Поэтому в течение пяти лет с момента списания ее необходимо отражать за балансом по дебету счета 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» [4].

В течение этого периода рекомендуется следить за возможностью ее взыскания при изменении имущественного положения должника [2].

Однако в учетной политике ООО «Интертехника», несмотря на требования российского законодательства, не предусмотрено создание резервов по сомнительным долгам. Следовательно, необходимо их создать, так как выполнение требований закона будет способствовать уменьшению финансовых рисков от неплатежей со стороны покупателей, а также, позволит регулировать налогооблагаемую прибыль.

Однако такая необходимость возникает в случае частой неоплаты услуг различными контрагентами ООО «Интертехника».

При единичном случае создание резервов может быть нецелесообразным. В такой ситуации необходимо просроченную задолженность отражать за балансом организации по дебету счета 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов».

Немаловажным мероприятием по сокращению рисков неоплаты услуг по поставке товаров является составление договоров по всем операциям. Поскольку счет на оплату заменяет составление договора только в случае его оплаты, то выставить претензию своим контрагентам без наличия документов, подтверждающих намерения сторон заключить сделку, организация не сможет.

При условии составления договоров на поставку товаров или оказания услуг необходимо постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности, а также незамедлительно осуществлять претензионную работу, то есть высылать уведомления-претензии, назначать пени за просроченную задолженность.

Цель предъявления претензии – доказательно убедить контрагента в том, что его действия не соответствуют условиям договора и не выгодны для него, кроме того, досудебное урегулирование споров – это наиболее быстрый и дешевый способ, позволяющий к тому же сохранять и поддерживать партнерские отношения.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ, п. 1 ст. 434 ГК РФ
2. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»
3. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»
4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»
5. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 19.07.2011 г. №03-03-06/1/426 «О списании в целях налогообложения прибыли сумм безнадежных долгов»

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА НИОКР

*М.О. Полтарабатъко
г. Белгород, Россия*

Инновационный подход к развитию экономики предопределяет переориентацию деятельности хозяйствующих субъектов в сторону научных исследований и внедрения их результатов в практику. Научно-исследовательская деятельность – это очень сложный и многогранный процесс, она имеет ряд особенностей:

- 1) любые исследования требуют привлечения большого объема ресурсов: финансовых, материальных, трудовых;
- 2) они могут осуществляться хозяйствующими субъектами самостоятельно, но могут привлекаться и сторонние организации;
- 3) нет гарантии результативности исследований: одни - приносят положительный результат, другие – не приносят(но расходы уже понесены);
- 4) внедрение результатов НИОКР в практику также очень сложный процесс;
- 5) результат, подтверждающий проведенные НИОКР может быть в форме продукта, нематериального актива или в форме отчета (который может ограничиваться теоретическими и методологическими рекомендациями);
- 6) на финансирование мероприятий фундаментальной и прикладной науки сегодня выделяются значительные средства из федерального и региональных бюджетов;
- 7) сложно определить эффективность работы внутренних подразделений, осуществляющих НИОКР.

Эти особенности оказывают, с одной стороны, отрицательно влияние на развитие НИОКР, с другой стороны, некоторые предприимчивые бизнесмены, используют их в качестве возможности уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Все вышеперечисленное акцентирует внимание экономистов и бизнесменов на вопросах проведения научных исследований и оценки их эффективности. Особенно они актуальны для лиц и организаций, осуществляющих финансирование науки.

Учетно-аналитическая система современного хозяйствующего субъекта, основанная на применении информационных технологий, призвана обеспечить пользователей разноплановой информацией, поэтому она играет важную роль при формировании отчетности (финансовой, управленческой), характеризующей различные аспекты НИОКР, предоставляемой как внешним, так и внутренним пользователям. Причиной проблем создания полноценной и прозрачной информации является несовершенство законодательных актов и недостаточность аналитико – практического материала.

Для начала следует отметить некоторые аспекты законодательства. Понятие расходов НИОКР в Гражданском кодексе РФ не описывается, также не раскрывается перечень расходов относящийся к НИОКР. В статьях 38 главы «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» части 2 ГК РФ регулируются порядок выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ[1].

В соответствии со статьей 769 ГК РФ по договору на выполнение научно-исследовательских работ исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ -разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее.

Договор с исполнителем может охватывать как весь цикл проведения исследования, разработки и изготовления образцов, так и отдельные его этапы (элементы) (ст. 769 ГК РФ п.2). Риск случайной невозможности исполнения договоров на выполнение

научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ несет заказчик, если иное не предусмотрено договором.

Стороны в договорах на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ имеют право использовать результаты работ, в том числе способные к правовой охране, в пределах и на условиях, предусмотренных договором это определено в статье 772 ГК.

Заказчик имеет право использовать переданные ему исполнителем результаты работ, в том числе способные к правовой охране, а исполнитель вправе использовать полученные им результаты работ для собственных нужд, если иное не предусмотрено договором.

По завершении НИОКР, признанными удачными и их результаты могут использоваться в дальнейшем для получения экономических выгод, могут быть приняты к составу нематериальных активов у заказчика, а исполнитель может использовать рабочие материалы и оборудование, использованные для выполнения НИОКР в собственной деятельности, но при условии, что такое использование не противоречит принципам правовой охраны, а передача специального оборудования заказчику не предусмотрена договором. Также в договоре может быть предусмотрена обязанность заказчика выдать исполнителю техническое задание и согласовать с ним программу (технико-экономические параметры) или тематику работ.

Если НИОКР выполняется подрядным способом, то нужно учитывать основные отличия в форме предоставления результатов работы между научно-исследовательскими работами, опытно-конструкторскими и технологическими работами.

Нормативное регулирование учета расходов на НИОКР осуществляется ПБУ 17/02 «Учет расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам». Согласно данному Положению к расходам по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам относятся все фактические расходы, связанные с выполнением указанных работ. Информация о расходах по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам отражается в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы[2].

К счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» открывается субсчет «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ», на котором формируются затраты. Отражению в качестве расходов на НИОКР подлежат все расходы на проведение любых исследований и разработок, по которым получены результаты, подлежащие правовой охране, но не оформленные в установленном законодательством порядке, либо не подлежащие правовой охране в соответствии с нормами действующего законодательства (п. 2 ПБУ 17/02), и удовлетворяющие критериям признания, сформулированным в п. 7 ПБУ 17/02:

- сумма расходов может быть определена и подтверждена;
- имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.);
- использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);
- использование результатов НИОКР может быть продемонстрировано.

ПБУ 17/02 на основании пункта 3 названного бухгалтерского стандарта не применяется в отношении незаконченных НИОКР. Не применяется оно и к работам, результаты которых учитываются в бухгалтерском учете в качестве нематериальных активов (объекты нематериальных активов определяются в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007, утвержденным Приказом Минфина от 27.12.2007 № 153н).

Также ПБУ 17/02 не применяется в отношении расходов организации на освоение природных ресурсов (проведение геологического изучения недр, разведка (до разведка)

осваиваемых месторождений, работы подготовительного характера в добывающих отраслях и т.д.), затрат на подготовку и освоение производства, новых организаций, цехов, агрегатов (пусковые расходы), затрат по подготовку и освоение производства продукции, не предназначенной для серийного и массового производства, с улучшением качества продукции, изменением дизайна продукции и других эксплуатационных свойств, осуществленных в ходе производственного (технологического) процесса, что следует из пункта 4 ПБУ 17/02.

Расходами на НИОКР, отражаемыми в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями ПБУ 17/02, не признаются затраты, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, с улучшением качества продукции, изменением дизайна продукции и других эксплуатационных свойств, осуществляемые в ходе производственного (технологического) процесса (п. 4 ПБУ 17/02).

Согласно пункту 16 ПБУ 17/02 в бухгалтерской отчетности должна раскрываться информация о сумме расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы не списанные на расходы по обычным видам деятельности и (или) на прочие расходы, а так же расходы по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам.

Способ списания расходов на НИОКР и о сроках применения результатов должна отражать в учетной политике.

Нормативное регулирование предопределяет порядок отражения хозяйственных операций, связанных с НИОКР. При отражении в бухгалтерском учета расходов на НИОКР, осуществляемых подрядным способом составляются следующие записи:

1. Отражена задолженность перед исполнителем за выполненные НИОКР:

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ»

-исключительные права патентообладателя на изобретение, промышленные образцы, полезные модели и селекционные достижения;

-исключительные права на программы для ЭВМ и базы данных;

-исключительные права на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара;

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками» (по каждому поставщику; по каждому договору на выполнение НИОКР)

2. Приняты к учету результаты выполненных НИОКР:

Дебет 04 «Нематериальные активы»

- исключительные права патентообладателя на изобретение, промышленные образцы, полезные модели и селекционные достижения;

- исключительные права на программы для ЭВМ и базы данных;

- исключительные права на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара.

Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ»

3. Отражена сумма расходов на НИОКР в полной сумме в составе прочих расходов(если результаты НИОКР не используются для производственных или управленческих нужд):

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 2 «Прочие расходы» (по каждому договору подряда на выполнение НИОКР)

Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ»

4. Отражена сумма расходов на НИОКР, не отнесенная на расходы по обычным видам деятельности, признана в составе прочих расходов (если организация прекращает использование результатов НИОКР):

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 2 «Прочие расходы» (по каждому договору подряда на выполнение НИОКР)

Кредит 04 «Нематериальные активы»

При отражении в бухгалтерском учете затрат на НИОКР, осуществляемых собственными силами составляются записи:

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсчет 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ»

Кредит:

10«Материалы»- на сумму использованных материалов

60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - на стоимость работ и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении НИОКР, или стоимость работ, выполненных субподрядными организациями по соответствующему договору;

70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»- на сумму расходов по оплате труда и осуществлению других выплат работникам, непосредственно занятым при выполнении НИОКР по трудовому договору;

69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»- на сумму отчислений во внебюджетные фонды с заработной платы сотрудников, занятых в выполнении НИОКР;

02 «Амортизация основных средств» - на сумму начисленной амортизации основных средств, используемых при выполнении НИОКР;

26«Общехозяйственные расходы» - на сумму хозяйственных и управленческих расходов, в случае если они непосредственно связаны с выполнением НИОКР (это может иметь место в случае, когда для управления деятельностью по выполнению НИОКР создается специализированное подразделение, отдел, управление, служба).

Таким образом, вопросы организации бухгалтерского учета расходов на НИОКР достаточно сложны, поэтому на первом этапе необходимо определить, что будет результатом НИОКР, как следствие – какой договор заключается и какой статьей ГК РФ регулируются взаимоотношения заказчика и исполнителя, на следующем этапе выясняются пункты ПБУ, регулирующие факт возникновения и отражения расходов. И только на последнем этапе формируются учетные записи исходя из всех особенностей НИОКР.

Литература:

1. Гражданский Кодекс РФ. Государственная Дума 21 октября 1994 года [Электронный ресурс] , Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и технические работы» (ПБУ 17/2009): Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 115н. с изменениями от 18.09.2006 г. [Электронный ресурс] , Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/pbu_17.pdf

3. Накенова, С.М. Управление источниками финансирования программ инновационного развития предприятия концерна[Текст]// С.М.Накенова/ Современные проблемы науки и образования,-2014,- №2.- с.1-10

БАЛАНСОВАЯ ТЕОРИЯ ИОГАНА ФРИДРИХА ШЕРРА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В XX – XXI ВЕКАХ

*А.Ю. Стаханов
г. Белгород, Россия*

По мнению одного из самых авторитетных современных российских исследователей истории и теории бухгалтерского учета Я.В. Соколова (СПб, 1938-2010), «**Иоган Фридрих Шерр** (1846 – 1924) – самый известный бухгалтер» [2, с. 177]. Следует отметить, что для русскоязычных читателей – и начинающих, и профессионалов в области бухгалтерии наиболее известной является следующая фундаментальная работа этого выдающегося швейцарского ученого: «Бухгалтерия и баланс», третье издание на русском языке, перевод с пятого издания на немецком языке (перевод выполнен под научной редакцией выдающегося российского исследователя бухгалтерии начала XX века Н.С. Лунского, сопровождается дополнениями и примечаниями, имеющими отдельную научную ценность), опубликованная издательством «Экономическая жизнь», Москва, 1925 г. По нашему мнению, множественное переиздание этой книги как в Европе (на немецком языке), так и в России, свидетельствуют о высокой степени востребованности идей, которые раскрыл в ней автор, среди тех лиц, кто приобретал эту книгу и учился по ней бухгалтерии. Отметим, что эти идеи не утратили востребованности среди современных преподавателей, исследователей и методологов бухгалтерского учета и отчетности как в России, так и за рубежом. Об этом свидетельствуют и наличие множества цитат в диссертациях современных соискателей ученых степеней, и содержание современных учебников по основам бухгалтерии и бухгалтерской отчетности (балансоведению) как российских, так и зарубежных авторов, и понимание элементов финансовых отчетов, характеризующих финансовое положение организации, изложенное в Концептуальной основе финансовой отчетности, опубликованной IASB (Советом по международным стандартам финансовой отчетности). Считаем целесообразным познакомить участников конференции с некоторыми идеями, высказанными проф. И.Ф. Шерром, по образному выражению Соколова Я.В., «подлинного отца немецкого балансоведения» и указать на востребованность этих идей даже сейчас, спустя сто лет после их опубликования.

Общепринятым является мнение, состоящее в том, что эпиграф не только «украшает» печатную работу, но и задает весь тон исследования. В начале предисловия к первому изданию книги «Бухгалтерия и баланс» 1914г. Шерр привел слова, контекстно содержащиеся в третьей части этой же книги: «Motto: Бухгалтерский учет – непогрешимый судья прошлого, необходимый руководитель настоящего и надежный консультант будущего каждого предприятия» [4, с. 396]. Эти замечательные слова человека, который не только понимал и учил других бухгалтерии, но и любил свою профессию, находили и находят свое подтверждение в практике управленческого, финансового учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности практически всех организаций, предприятий, компаний, фирм, корпораций (или, как принято сейчас говорить за рубежом, «отчитывающихся единиц»). Далее, в предисловии Шерр указывал: «Бухгалтерия (здесь и далее, если не отмечено иное, выделено автором) – наука смежная с математикой, правом, и наукой о хозяйстве; напротив, счетоводство есть искусство так применять эту науку в каждом отдельном хозяйстве, будь то производственное или потребительное хозяйство, что оно достигает указанной в motto цели». [там же, с. III Предисловия] Отметим, что современные преподаватели и авторы научных публикаций схожим образом позиционируют науку и практику бухгалтерского учета. Здесь так же уместно отметить слова современника Шерра, француза Е. Леотэ, приведенные в качестве эпиграфа к работе российского автора Максимова И.Г., опубликованной в 1906г. в Санкт-Петербурге: «Отсутствие счетоводства или его

нерациональное ведение неумолимо ведет частных лиц к бедствию, предприятия к разорению, а государство к той экономической анархии, которая предшествует социальному падению». [1, с. 1] Эти слова, на наш взгляд, также были актуальны весь XX век, актуальны они и в настоящее время.

В самом начале книги «Бухгалтерия и баланс» под заголовком «I. Понятие бухгалтерии» Шерр указывал следующее: «Бухгалтерия есть такая историография, имеющая предметом учреждение, производство промысла и ликвидацию отдельного хозяйства, которая счетным образом изображает кругооборот благ хозяйства по стоимости и по количеству, а равно и его затраты и доходы» [4, с.4]. Далее Шерр приводит достаточно обстоятельное (на двух страницах) «объяснение вышеуказанному определению», мы же приведем всего два его эпизода: «Бухгалтерия есть вид историографии отдельного хозяйства. Этим мы прежде всего утверждаем, что предметом бухгалтерии могут быть только совершившиеся внутренние и внешние хозяйственные и правовые факты и что исполнительное искусство бухгалтерии – счетоводство – состоит из записей в книги. ... Бухгалтерия основывается, как и всякое другое историческое описание, на документах, которые сперва записываются в хронологическом порядке событий, а затем уже могут быть обработаны систематически, т.-е. следуя *известным принципам и целям*. (здесь и далее, если не отмечено иное, курсивом выделено нами)» [там же, с.3-4] Следует отметить, что Шерр строго различал науку (нем. «*Buchhaltung*») и практику (нем. «*Buchführung*») бухгалтерии. Главную свою работу, книгу «Бухгалтерия и баланс» он посвятил науке.

Шерр писал: «Цель учета... состоит в двойном выводе чистого имущества» [там же, с. 40], т. е. определение величины капитала собственника предприятия. Следовательно, «Сущность каждого счета выражается не в обороте, а в его сальдо» [там же, с. 74].

Отметим, что идеи, пропагандируемые Шерром в свое время можно назвать современным словом «инновация», так как в основу процедуры бухгалтерского учета в отличие от современных ему и писавших ранее авторов Шерр определяет не счета, а бухгалтерский баланс, таким образом, излагая свою теорию учета не от частного к общему, а наоборот. Поэтому распространение получило такое название его теории, как «балансовая теория (учета) Шерра». В основе баланса согласно теории Шера лежит *уравнение капитала (или «капитальное уравнение»)*:

$$A - П = K \quad (1)$$

где: A – активы предприятия (в начале XX века эта категория тождественна понятию «имущество предприятия»);

K – капитал собственника предприятия,

$П$ – долговые обязательства предприятия. [там же, с. 19]

Впоследствии это важнейшее для основ бухгалтерии уравнение получило название постулата Шерра:

Величина капитала собственников предприятия равна разности между величиной активов и величиной пассивов (долгов) этого предприятия.

В терминологии австрийского автора, современника Шерра, О. Шмаленбаха, уравнение (1) описывает статику предприятия. Динамика может быть описана следующими равенствами:

$$A - П = K + Пр - У; \quad (2)$$

$$A - П - K = Пр - У, \quad (3)$$

где $Пр$ – прибыль;

$У$ – убыток.

Отметим, что уравнение (3) тождественно постулату современника Шерра, итальянского автора Эмануэля Пизани: «Сальдо счетов статических равно сальдо счетов

динамических, каждое из них равно сумме прибыли», на практике означавшем введение в баланс вместо сальдо счета Убытки и Прибыли не сальдированных оборотов по результатным счетам. [3, с. 87] При этом Шерр вкладывал в указанный постулат иной смысл. Так, под «У» он понимал «лишь такое расходование вещных и юридических благ, оборотного или постоянного имущества, которое действительно уменьшает чистое имущество» [4, с. 258]. Указанные идеи тесно коррелируют с определением понятия элемента финансовых отчетов «Расходы», который наряду с «Доходом» характеризует финансовые результаты деятельности организации в соответствии с Концептуальной основой финансовой отчетности, опубликованной IASB.

В основе бухгалтерского баланса лежит постулат Шерра, представляющий формулу расчета чистого имущества (в современной терминологии «чистых активов») или, другими словами, капитала собственников. Однако сам баланс Шерр предлагает составлять по иной формуле, называемой не капитальным, а *балансовым уравнением*:

$$A = K + П \quad (4)$$

Это уравнение задает формулу построения начального баланса. Последующие балансы составляются по формуле:

$$A + У = K + П + Пр. \quad (5)$$

Отметим, что сам Шерр так описывал взаимосвязь представленных им капитального и балансового уравнений: «Форма (баланса) строится на балансовом уравнении для открытия счетов, а сущность — на уравнении капитальном. Лишь при заключительном балансе формальное балансовое уравнение преобразуется в капитальное уравнение» [Шерр, с. 179].

Как было указано выше, Шерр считал, что в основе процедуры бухгалтерского учета лежит баланс: «Баланс начинательный и баланс заключительный составляют альфу и омегу всякого счетоводства» [там же, с. 99]. Таким образом, ставшая сейчас уже традиционной процедура бухгалтерского учета начинается с бухгалтерского баланса на начало отчетного периода и заканчивается так же бухгалтерским балансом, но уже на конец такого периода. Кроме того, Шерр дает определение промежуточному балансу (отчету о финансовом положении предприятия на любую дату внутри отчетного периода (см. [4, с. 339]). Отметим, что такого рода баланс уже давно эффективно используется в корпоративных информационных системах управленческого учета для обоснования соответствующих решений высшего руководства, используется он и в финансовом учете для создания возможности начисления промежуточных дивидендов, для формирования отчета о финансовом положении (бухгалтерского баланса), представляемого кредитной организации, финансирующей деятельность организации (если формирование такого рода отчета установлено договором финансирования).

Следует отметить, что при построении баланса Шерр предлагал располагать статьи активов в порядке убывающей ликвидности [там же, с. 302, 304], что также используется в предписаниях современных нормативных документов, регулирующих структуру бухгалтерского баланса как в соответствии с федеральными стандартами бухгалтерского учета в России, так и в соответствии с МСФО

По мнению Соколова Я.В., «На современников самое большое впечатление произвело изложение всей теории учета и бухгалтерской процедуры не от счета к балансу, а от баланса к счету. Впервые такой подход был изложен Шерром в 1890 г.» [2, с.179]

Так как, по мнению Шерра, балансовое уравнение определяет правила регистрации двойной записью совершенных фактов хозяйственной жизни, основанные на противоположном влиянии оборотов по дебету и кредиту на соответствующие сальдо в активных и пассивных счетах, то и название теории учета было дано как теория «двух рядов счетов» [4, с.XVI Предисловия]. Так как сущность бухгалтерского баланса по

Шерру описывается уравнением « $A - P = K$ », то и счета по отношению к знаку равенства в таком уравнении можно разделить на две группы: счета, которые своими сальдо образуют статьи в левой части, Шерр называет счетами по исчислению имущества, а счета, образующие своими сальдо статьи в правой части, счетами по исчислению капитала.

Примечательно мнение Шера и в отношении квалификации объектов бухгалтерского наблюдения в качестве активов: «к активу относятся лишь те хозяйственные блага, право собственности на которые перешло к хозяйствующему субъекту» [4, с. 178]. Отметим, что и в настоящее время не утихает спор на тему: «Что считать активами – объекты имущества, находящиеся в собственности предприятия (мнение, предпочитаемое работодателями) или ресурсы, контролируемые предприятием в результате событий в прошлом (мнение, закрепленное в Концептуальной основе финансовой отчетности IASB). Мы считаем, что оба мнения могут быть подвергнуты критике. Если в основу юридического объяснения актива положить право собственности, то в балансе не подлежит отражению имущество, взятое в аренду; если право владения, то из баланса следует исключить всю дебиторскую задолженность.

Отметим, что Шерр указал на экономические границы бухгалтерии, которые «...проходят там, где затрата на теоретически возможное улучшение постановки дела в этих областях внутренней организации предприятия начинает становиться больше той частно-хозяйственной выгоды, какую может извлечь из него предприниматель» [там же, с. 442 — 443]. Это значит, что с того момента, как затраты на организацию и ведение учета превысят выгоду от организации и ведения такой информационной системы, необходимо отказаться от построения и ведения такой информационной системы, как нерациональной. Эта идея также содержится в современной Концептуальной основе финансовой отчетности IASB, в главе «Качественные характеристики полезной финансовой информации» под заголовком «Ограничение, связанное с затратами на представление полезной финансовой информации».

Особо, по нашему мнению, следует указать на так называемое «Приложение автора» к книге Шерра «Бухгалтерия и баланс», озаглавленное как «Вуалирование баланса» в котором Шерр раскрывает смысл понятия вуалирования баланса, формальные и материальные средства вуалирования баланса, приводит пример вуалирования баланса Лейпцигским банком, указывает на вуалирование баланса как средство деловой политики акционерных обществ. Указанное «Приложение автора», завершающее фундаментальный труд известного швейцарца И.Ф. Шера может быть эффективно использовано в работе современных аудиторов и консультантов в области раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью предотвращения искажений и фальсификации такой отчетности.

Литература:

1. Максимов И.Г. Счетоводство. Краткий исторический очерк развития счетоводства и его значение в торгово-промышленных и сельско-хозяйственных предприятиях. [Текст] – СПб, 1906. – 96 с.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие для вузов. [Текст] - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. Соколов Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета: учебник. [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
4. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и баланс. 3-е изд., пер. с 5-го нем. изд./Под ред. Н.С. Лунского. [Текст]. – М.: Экономическая жизнь, 1925. – 575 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.В. Чхутияшвили
г. Москва, Россия

Преобладающая ресурсная ориентация нашей экономики и возрастающий дефицит природных ресурсов делают производственный экологический контроль за охраной окружающей природной среды, рациональным и эффективным использованием этих ресурсов одним из важных условий стабильного и поступательного социально-экономического развития Российской Федерации, повышения уровня и качества жизни ее населения.

На защиту государства от угроз, возникающих в результате антропогенных и природных воздействий промышленных организаций на окружающую среду, ориентирована задача обеспечения экологической безопасности Российской Федерации, являющейся составной частью ее национальной безопасности. Регулирование и управление экологической безопасностью промышленных организаций позволит прогнозировать и ликвидировать чрезвычайные ситуации [9].

На выявление нарушений экологического законодательства (недостатков, ошибок, злоупотреблений) субъектами хозяйственной деятельности, анализ факторов их возникновения (включая определение мотивов нарушителей и т.д.), принятие мер по их устранению и разработку превентивных мероприятий по их предупреждению в будущем направлен производственный экологический контроль в организациях - природопользователях.

Как функция управления производственный экологический контроль представляет собой систему действий государства по сбору информации о подконтрольных объектах, ее обработке, оценке и передаче для принятия управленческих решений в заранее определенных целях [1].

С точки зрения автора, экологический контроль – это система действий по обеспечению соблюдения экологического законодательства, осуществляемая хозяйствующими субъектами по соблюдению ими требований в области охраны окружающей среды, рационального природопользования и обеспечения экологической безопасности. Ключевым условием достижения целей и задач экологического контроля в организациях - природопользователях, построения его целостной и эффективной системы является соблюдение принципов и требований к осуществлению контрольных процедур в целом.

Производственный экологический контроль в российских организациях, по мнению автора, представляет собой установленную нормативными актами деятельность органов управления по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений законодательства в области охраны окружающей среды, проверке соблюдения природопользователями требований, в том числе нормативов и нормативных документов, а также рационального использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности.

Для совершенствования производственного экологического контроля в российских организациях автором предлагается реализовать следующие меры:

– при формировании структуры экологических служб и определении их численности руководствоваться существующими отечественными и международными стандартами в области охраны окружающей среды, устанавливающими требования к природоохранной деятельности организаций;

– структура экологической службы должна быть эффективной и обладать наибольшими потенциальными возможностями, позволяющими наиболее комплексно,

рационально и полноценно осуществлять экологическую деятельность, минимизируя финансовые затраты и риски;

– координация деятельности всех подразделений организаций и их методическое управление должны осуществляться структурными подразделениями по охране окружающей среды или другим подразделением, определенными руководителем организации;

– совершенствовать нормирование в области охраны окружающей среды и ввести меры экономического стимулирования хозяйствующих субъектов при внедрении наилучших существующих технологий для уменьшения антропогенной нагрузки на окружающую среду, нетрадиционных видов энергии, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов;

– разработать новые методы экологического контроля, в полной мере соответствующие задачам обеспечения безопасности продукции, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации;

– создать целостную научно-исследовательскую и учебную базу для формирования системы кадрового обеспечения, подготовки, аттестации и повышения квалификации кадров работников экологического контроля;

– повысить качество и уровень материально-технического (включая социально-бытового) и финансового обеспечения функционирования контролирующих органов (материально-технические и финансовые ресурсы органов должны быть достаточными).

Таким образом, задачи производственного экологического контроля должны решаться всеми подразделениями организации в соответствии с возложенными на них обязанностями. Здесь независимые и добросовестные экологические аудиторы могут оказывать реальную помощь [5]. Так, экологический аудит позволит минимизировать количество проверок экологических надзорных органов, повысить инвестиционную привлекательность и социальную ответственность организаций, а заключение экологического аудита можно будет использовать в качестве доказательств в государственных органах, арбитраже, общественных организациях и средствах массовой информации.

По мнению автора, для совершенствования системы экологического аудита в Российской Федерации необходимо:

- 1) принять Федеральный закон «Об экологическом аудите»;
- 2) ввести институт национальных стандартов экологической аудиторской деятельности, на базе которого должна быть сформирована единая государственная методико-правовая информационная база экологического контроля и экологического аудита;
- 3) возродить систему подготовки и аттестации экологических auditors; сформировать единые программы подготовки и повышения квалификации экологических auditors, для чего автором разработаны и изложены в диссертации общие требования к их содержанию и порядку утверждения; создать национальную систему контроля качества работы экологических auditors и ввести мониторинг за регулярностью повышения квалификации экологических auditors.

По мнению автора, независимые экологические аудиторы могут оказать реальную помощь при проведении производственного экологического контроля: наладить эффективную работы собственной службы внутреннего экологического контроля, организовывать систему управления окружающей средой, принять экономически эффективные меры по предупреждению ухудшения состояния окружающей среды, сохранению и восстановлению естественных экосистем, улучшению и стабилизации качества окружающей среды [7].

Организация и проведение экологического аудита обеспечит адекватное взаимодействие государства, экологической аудиторской фирмы и организаций, основанное на независимой и объективной оценке их хозяйственной деятельности,

минимизации административных барьеров и стимулировании к снижению негативного воздействия на окружающую среду для обеспечения и устойчивого развития российских предприятий – природопользователей в первую очередь.

Литература:

1. Голиченков А.К. Экологический контроль: теория, практика правового регулирования [Текст]. – М., 1991. 542с

2. Козлова Л.С., Садовская Т.Д. Государственный контроль и надзор в сфере природопользования и охраны окружающей среды [Текст]. – Тюмень, 2009. 241с

3. Ноздрачев А.Ф. Правовое регулирование государственного контроля: монография [Текст]. - М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации; Анкил, 2012.421с

4. Скобелева Л. А., Храмцов Д.Ю., Гильманова Э.М. Экологический и технологический надзор (практика осуществления) [Текст]. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. 265с

5. Чхутиашвили Л.В. Роль и место экологического аудита в системе государственного управления охраной окружающей среды Российской Федерации [Текст] // Экологическое право. - 2015. - № 3. – с. 24-26.

6. Чхутиашвили Л.В. Актуальные вопросы подготовки экологических аудиторов как специалистов по охране окружающей среды [Текст] // Актуальные проблемы российского права. - 2013. - № 6 (31). – с. 712-715

7. Чхутиашвили Л.В. Экологический аудит как оценка воздействия на окружающую среду хозяйственной деятельности организации и соответствия ее требованиям природоохранного законодательства [Текст] // Lex Russica. - 2011. - № 4. – с. 707-728.

Секция 5
Системный подход к раскрытию проблем государства и права

**К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ОВД РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
С ИНСТИТУТАМИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА
В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВ ГРАЖДАН**

Р.К. Джиембаев
г. Караганда, Республика Казахстан

Вопросам взаимодействия государства и институтов гражданского общества всегда посвящено множество дискуссий, особенно в том случае, когда речь идет об органах внутренних дел. Ведь во многом от действий полиции зависит восприятие гражданами государства, его правовой и гуманной направленности.

Так, не секрет что в последнее время в обществе выработался определенный негативный стереотип по отношению полицейских. Во многом способствовали этому средства массовой информации, муссируя некоторые факты совершения правонарушений отдельными сотрудниками ОВД. Подливает масло в огонь и непримиримая вражда популярного среди населения общественного объединения «Оса» (Общество содействия автомобилистам) с сотрудниками дорожной полиции, об этом свидетельствует масса провокационных видеороликов в интернете. На электронной страничке вышеупомянутого общественного объединения даже размещен призыв к гражданам снимать на фото и видео происшествия с участием полицейских. Во многом, такое враждебное отношение со стороны общественного объединения складывается и по причине отсутствия действенной платформы, на базе которой они могли бы быть заслушаны и востребованы в качестве действенных представителей одной из сторон общественной жизни. Ведь цели, как данного общественного объединения, так и ОВД в данном случае совпадают – защита прав и интересов граждан, а реального и конструктивного взаимодействия между ними нет.

Справедливости ради, хотелось бы отметить, что в органах внутренних дел работает большое количество честных, смелых, профессиональных и добросовестных сотрудников, но другой вопрос, что положительная сторона не всегда известна широкой общественности. Можно, конечно, говорить о новых карательных корпоративных кампаниях, выработке новых процессуальных механизмов применения мер наказания к сотрудникам полиции, которые и так ежедневно ощущают на себе огромное критическое давление со стороны общества под воздействием неофициальной негативной пропаганды некоторых общественных объединений, нередко специально создающих провокационные ситуации. Однако, мы, хотели бы обратить внимание на возможность найти консенсус и взаимопонимание путем налаживания между ними тесного взаимодействия. Это позволило бы сформировать как положительный имидж сотрудников полиции, прекратить «вражду», так и повысить правосознание и правовую культуру самих граждан.

На первый план в такой работе могли бы выйти именно высшие учебные заведения МВД, так как они закладывают ту морально-теоретическую основу, с которой молодой специалист выходит в общество, в профессиональную жизнь. Кроме того, на базе высших учебных заведений МВД проводятся и курсы повышения квалификации действующих сотрудников полиции, организована профильная магистратура для руководящего состава подразделений ОВД.

Интересным представляется зарубежный опыт подготовки сотрудников правоохранительных органов. Так, в США в академиях полиции и ФБР существуют специальные полигоны для проведения учений и практических занятий. Уникальным является тот факт, что к учениям и практическим занятиям на этих полигонах

привлекаются профессиональные актеры, которые играют роли преступников, правонарушителей, жертв, потерпевших, заложников, очевидцев и просто прохожих [1, с.99].

Например, представители Общественного объединения «Оса» могли бы участвовать в проведении таких курсов, как с курсантами факультетов очного и заочного обучения, так и с сотрудниками полиции, проходящими курс повышения квалификации. Занятия могли бы носить практический характер. В рамках практических занятий представители Общественных объединений «Оса» имели бы возможность обратиться к курсантам и сотрудникам ОВД с позиции граждан. На практических занятиях, данные представители общественности совместно с преподавателем могли бы смоделировать учебную ситуацию дорожно-транспортного происшествия, отметить и разобрать проблемные и конфликтные моменты такой ситуации, вопросы этики общения, как со стороны полицейского, так и со стороны водителя. Такое тесное взаимодействие конструктивно позволило бы подойти к решению проблемы и во многом способствовало бы прекращению негативной и критической пропаганде образа полицейского на улице и в неофициальных СМИ. Все факты происшествий могли бы систематизироваться и анализироваться затем сторонами.

Осуществление такой практики позволит будущему инспектору полиции отработать не только навыки составления протоколов и других процессуальных документов на месте, но и повысить навыки корректного и при этом обстоятельного общения с людьми в различных ситуациях, в том числе и конфликтных, которые могут быть смоделированы заранее или по ходу занятий. Во многом облегчит данную задачу взаимодействие ОВД с руководителями творческих союзов искусств.

Курсанты академии могли бы быть больше задействованы не только в специальных мероприятиях, проводимых ОВД, но также и в различных благотворительных и гуманитарных акциях. К примеру, участвовать в посадке лесных и зеленых зон в городе, участвовать в различных праздничных и благотворительных мероприятиях в доме инвалидов, детских домах, различных спортивных городских марафонах, акциях по разъяснению гражданам правил дорожного движения совместно с общественным объединением «ОСА» и т.д. Все подобные мероприятия должны больше освещаться СМИ. Мероприятия могут быть разными и заранее запланированными, согласованными с соответствующими государственными органами. Люди, таким образом, могли бы непосредственно наблюдать, как воспитываются будущие следователи, оперативники и инспектора полиции в вузах МВД.

С другой стороны тесное взаимодействие с общественностью дисциплинировало бы самого курсанта и его наставников, способствовало бы более продуктивной работе профессорско-преподавательского состава и других служб учебного заведения МВД. Это положительно сказалось бы и на дальнейшей профессиональной деятельности полицейского после окончания вуза.

Например, консультантами при написании дипломных и различных научных работ, а также членами комиссии по их защите могли бы быть представители Ассоциации юристов Казахстана, коллегии адвокатов, различных правозащитных организаций, таких как Карагандинский филиал международного Бюро по правам человека и т.д. Представители данных организаций, в свою очередь, имея большой практический опыт, по согласованию могли бы участвовать в учебном процессе на факультете очного обучения и факультете повышения квалификации, донося до обучаемых позицию общественности и международные нормы прав человека.

В целом, вопрос об усилении роли гражданского общества в осуществлении контроля за деятельностью ОВД в настоящее время весьма актуален. В этой связи, стоит поддержать инициативу государства о создании Общественных советов, которые в этом вопросе должны занять центральное (связующее) место.

В основе деятельности Общественного совета, согласно Проекта закона, лежит идея тесного взаимодействия общественных институтов с государственными органами, в частности и по контролю за деятельностью ОВД [2]. Так, сегодня уже во многих развитых правовых государствах сложилась подобная система общественного контроля.

Следует отметить, что общественная жизнь имеет очень объемную сферу отношений, это и правовая сфера, и социально-экономическая, и культурная и т.д. В каждой сфере существует масса различных направлений и наболевших проблемных вопросов. Например, в рамках социально-экономической сферы остро стоят вопросы благоустройства города, отдельных жилых массивов, очередности получения жилья по государственной программе, качество дорог, природоохранное направление, вопросы социальной защищенности отдельных категорий граждан и т.д. Поэтому, в целях обеспечения компетентности рассмотрения вопросов в конкретной сфере общественной жизни, более эффективного взаимодействия представителей общественных институтов с государственными органами, упрощения процедуры получения экспертных заключений в рамках работы Общественного совета, на наш взгляд, было бы целесообразным расширить состав Общественного совета руководителями или представителями правления общественных организаций, профессиональных, творческих и отраслевых союзов, бизнес-ассоциаций. Вместе с тем, на конкурсной основе Совет формировался бы также из иных представителей общественности, средств массовой информации, экспертного сообщества и граждан как предполагается Проектом.

Развивая идею Проекта, хотелось бы обратить внимание на работу в рамках Общественного совета, определенных секций. Представляется, что в правовую или в правоохранительную секцию могли бы входить начальники Департаментов внутренних дел (из соотношения одна треть представителей государственных органов, две трети представителей общественности), председатели таких общественных объединений, как, например «Оса», директора местных филиалов Международного бюро по правам человека, председатели Советов ветеранов ОВД и другие общественные деятели, вошедшие в состав на конкурсной основе. В рамках работы данной секции в таком формате, эффективно бы решались вопросы не только усиления роли общественности в осуществлении контроля за деятельностью ОВД, но и антикоррупционной политики в этой сфере, в частности.

Осуществление подобной практики, на наш взгляд, не только способствовало бы дальнейшему развитию гражданского общества, но также и налаживанию тесного взаимодействия его институтов с органами внутренних дел в вопросе обеспечения прав граждан.

Литература:

1. К.К. Сейтенов // Организация учебного процесса в Академии ФБР. Право и государство. № 4 (61) 2013. – С. 99-103.
2. <http://www.zakon.kz/4755010-opublikovan-zakon-ob-obshhestvennykh.html>

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

***Ю.А. Комнатная
г. Белгород, Россия***

Как справедливо заметил К.Р. Поппер, «у науки нет предмета, а есть только проблемы, которые, конечно, могут привести к возникновению теорий, но которым почти всегда для своего решения нужна опора на очень разные теории» [1, с. 179]. К доктрине международного частного права это высказывание подходит идеально. Всю историю развития международного частного права сопровождают проблемы, поиск решения которых не останавливается до сих пор. Это хорошо иллюстрируется в лекциях по

международному частному праву дореволюционного отечественного юриста М.И. Бруна: «Своим содержанием наука эта представляет ряд тяжелых испытаний для тех, кто ею занимается. Немецкий писатель XVII века говорил, что ученым становится жарко от ее головоломных вопросов. Французский ученый наших дней жалуется, что порою, наука эта напоминает ему лесную чащу без дорог. Другой наш современник, профессор этой науки в Парижском университете, говорит, что занятие ею развивает в преподавателях душевное смирение и милосердие к слушателям» [2, с. 107]. Эти высказывания и теперь в полной мере отражают действительность.

Начиная с XIII века, а по свидетельству некоторых ученых с VII в., вопросы коллизионного права остро стояли перед правоприменителями, а впоследствии перед учеными. Однако и сегодня никто не сможет утвердительно сказать, что ему удалось разгадать загадку международного частного права.

Между тем каждая историческая эпоха имела свой набор проблем коллизионного права, который необходимо было разрешить и с теоретической точки зрения, в том числе. Первые теоретические обоснования проблем коллизионного права были вызваны практическими вопросами, когда единое римское право постепенно стало утрачивать свое значение. В тот период основной проблемой стало толкование римского права. Спустя время потребовалось обобщить труд комментаторов и основной проблемой коллизионного права стало выяснение смысла толкований.

Следующий этап был направлен на обобщение достигнутых результатов и ознаменовался первыми попытками формирования общих правил, а когда первые общие принципы коллизионного права были сформулированы было положено начало теоретическим разработкам новой науки. Казалось бы за 800 лет данная «молодая» наука, которая по словам Савиньи в 20-х годах XIX столетия «находится еще только в периоде образования... наука эта изобилует недоуменными вопросами; по тому самому, что процесс искания истины более ценен, чем достигнутый ступень познания, которое ведь всегда только относительно» [3, с. 33]. Это выражение абсолютно справедливо, так как с каждой новой теорией, которая была торжественно воспринята как ключ к международному частному праву, появляется еще большее количество учений, опровергающих ее значимость. Создается впечатление, что этот процесс бесконечен. Это привело к тому, что многие стали пренебрежительно относиться к старым теориям, которые в свое время были жестко раскритикованы. А для международного частного права, особенно раннего периода, было характерно жесткое, иногда даже грубое, поругание тех или иных предложений предшественников или современников. Учение категорически отрицали и забывали, а спустя время оно возрождалось как новейшее, воспринималось как новый «совершенный ключ», а впоследствии совершая те же ошибки утрачивало свою первостепенность. Таким образом, подробное изучение всех теорий коллизионного права, предложенных на протяжении всего периода становления данной науки, позволит найти желанную истину.

Проблемы теоретического обоснования международного частного права существуют еще и потому, что сам предмет данной науки, весьма сложен. С XVII века когда утвердился принцип *comitas* существенной проблемой, которая не решена до сих пор и остается одной из самых ключевых в науке международного частного права, стало определение природы международного частного права с точки зрения его принадлежности либо международной системе права, либо национальной системе права.

Вплоть до конца XIX века международное частное право имело сугубо коллизионный характер. Страны общего права и сегодня стоят на этой позиции. А континентальная Европа стала разрабатывать проблему двойственности природы международного частного права (коллизионная и материально-правовая). Эта проблема породила следующую - проблему унификации норм международного частного права, о чем говорил еще в 1863 году российский международник Д.И. Каченовский, основываясь на учении XVIII века И. Канта о всемирногражданском праве [4].

Из глубины веков берет свое начало и проблема применения оговорки о публичном порядке, неразрешимость которой привела к тому, что в XIX веке ряд ученых предлагал полностью отказаться от данного института, равно как и от обратной отсылки, как от нелогичных ненужных категорий.

С момента официального введения в научный оборот в 1834 году термина «международное частное право» особо остро стоит проблема обоснования названия науки. Несмотря на то, что на родине автора термина в США его не признали, а европейские и российские ученые подвергли его критике, это название до сих пор считается общеупотребимым. Однако и сейчас идут теоретические разработки по предложению нового наименования данной науки, так как в силу закрепления в качестве источников международного частного права материальных норм, название «коллизийное право», которому ранее отдавали предпочтение, стало не актуальным.

Еще одной ключевой, неразрешимой проблемой международного частного права является формирование его системы. Особенно остро стоят вопросы по включению в систему международного частного права или исключению из нее положений о правовом статусе физических лиц (иностранцев и граждан за границей), также нерешенным остается вопрос о включении в систему международного частного права международного гражданского процесса. В XIX веке Институт международного права абсолютно обосновано включал в вопросы международного частного права коллизии уголовных законов, что теперь в XXI веке кажется нелепым. И, несмотря на несколько десятков теорий, наличие действующих коллизийных норм, до сих пор не прекращается поиск справедливой, логичной, универсальной методики выбора компетентного права.

На современном этапе проблема взаимосвязи международного публичного и частного права вновь становится актуальной. Во-первых, работа по унификации норм частного права постепенно вытеснит из сферы международного частного права договорные и другие, связанные с экономическим развитием, отношения. Во-вторых, в условиях глобализации и информационного общества, крайне трудно регулировать транснациональные отношения преимущественно национальными нормами права, особенно это касается имущественных отношений и прав интеллектуальной собственности. В-третьих, в вопросах семейного права, как показывает практика невозможно достичь компромисса и справедливого разрешения спора, как правило, данные дела переходят в сферу политики и начинают разрешаться с помощью средств международного публичного права. В-четвертых, несмотря на все попытки разработать единые универсальные начала и критику «древнего» территориального принципа, он по-прежнему продолжает господствовать и в практике, и в рассуждениях ученых, когда речь заходит о каких-либо специфических особенностях отдельного государства, поэтому поруганная в XIX веке оговорка о публичном порядке получает новый виток развития. В-пятых, продолжает свое развитие учение о европеизации международного частного права в рамках ЕС, переводя международное частное право в иную плоскость существования. В-шестых, влияние политических сил на международной арене привело к увлечению англосаксонской доктриной, до сих пор действующей на основании концепции *comitas*. В-седьмых, новое направление в международном частном праве, с которым российская наука только сейчас начинает знакомиться и воспринимать, это философская концепция «юриспруденции ценностей», зарождаемая от основанной на учении Р. Иеринга «юриспруденции интересов». Данная концепция предполагает оценочный подход к решению спорных вопросов на основании оценочных правил: справедливости, разумности, пользы и т.д. Соответственно современное международное частное право, сделав виток, вернулось к концепции *aequitas* с элементами накопленного опыта. В связи с этим можно сказать, что лидирующим учением на протяжении всей истории оказалось начало коллизийного права школы бартолистов - справедливость. Таким образом, несмотря на то, что большинство ученых различных государств признают национальный характер международного частного права, кроме этого, он поддержан тем, что

международное частное право закреплено в национальных законодательства, с практической точки зрения оно уже давно вышло за пределы территории государств.

Литература:

1. Поппер К.Р. Объективное знание. Эволюционный подход. М., 2001. С. 179.
2. Брун М.И. Международное частное право. Лекции, читанные в 1908-1909 гг. // Золотой фонд российской науки международного частного права. Т. II. М., 2009. С. 107.
3. Savigny F. Sistem des romischen Rechts. В. I. S. 33.
4. Каченовский Д.И. Курс международного права. Харьков, 1863.

БОРЬБА С ТАМОЖЕННЫМИ ПРАВОНАРУШЕНИЯМИ КАК МЕТОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

*М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, А. Шаповаленко
г. Белгород, Россия*

Таможенные органы Российской Федерации участвуют в регулировании внешнеторгового оборота, они оберегают национальную промышленность, а также регулярно пополняют федеральный бюджет, тем самым, способствуя решению многих экономических проблем. Их роль в становлении экономики страны велика и неоспорима.

Кроме этого, целью любого органа исполнительной власти, в том числе и таможенных органов, является защита общественного порядка, посягательств на жизнь и здоровья населения. Однако, на сегодняшний день приоритетная задача таможенной службы – это охрана национальной и экономической безопасности страны (рис.1).



Рис. 1. Правоохранительные органы и их основные задачи

Экономическая безопасность страны – это такое состояние национального хозяйства, при котором оно способно обеспечивать поступательное развитие общества, его экономическую, социально-политическую стабильность, высокую обороноспособность в условиях воздействия неблагоприятных внешних и внутренних факторов, эффективное управление, защиту экономических интересов на национальном и международном уровнях[1].

В полномочия таможенных органов Российской Федерации входят такие вопросы экономической безопасности государства, как:

- 1) борьба с незаконными валютными операциями;
- 2) борьба с контрабандой;
- 3) борьба с нарушениями таможенных правил;
- 4) пополнение государственного бюджета;
- 5) осуществление мер государственного регулирования по защите экономических интересов страны и российских участников внешнеэкономической деятельности.

Нарушение таможенных правил (таможенное правонарушение) – это противоправное действие или бездействие физического или юридического лица, которое посягает на установленный таможенным законодательством Таможенного Союза (ТС) и международными договорами государств-членов Евразийского экономического союза(ЕАЭС) порядок перемещения, таможенного контроля товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, обложения таможенными платежами и их уплаты, предоставления таможенных льгот и пользования ими, за которое в КоАП РФ предусмотрена административная ответственность.

Правоохранение играет главную роль в обеспечении экономической безопасности страны. Таможенные органы выявляют и пресекают административные правонарушения (АП), связанные с контрабандой, недекларированием, недостоверным декларированием товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. Миллионы штук табачной продукции, тысячи литров алкоголя, тонны мяса и молочной продукции, а также сотни партий продуктов и различного рода веществ, опасных для здоровья населения и окружающей среды, задержаны за последние годы таможенниками при попытке незаконного ввоза или вывоза. Таким образом, за январь–сентябрь 2015 года таможенными органами Российской Федерации возбуждено 64041 дело об административных правонарушениях, и это на 7,7% больше, чем за аналогичный период в 2014 году (59471 дело).

Решение по делам об административном правонарушении принимали как непосредственно должностные лица таможенных органов (40347 решений), так и суд или уполномоченный орган (21422 решения). В том числе в отношении:

- 1) физических лиц – 37 261 решение;
- 2) юридических лиц – 21 959 решений;
- 3) должностных лиц – 2 541 решение.

Лицам, в отношении которых возбуждалось, рассматривалось и выносилось решение по делу, назначались административные наказания (рис.2).

Административное наказание – это вынужденная мера, которая возлагается на физических, юридических и должностных лиц при нарушении ими таможенного и (или) российского законодательства. Возможно, при ужесточении ответственности за административные правонарушения в области таможенного дела снизится уровень преступности и российские, иностранные граждане несколько раз подумают, прежде чем нарушать таможенные правила, а также, соответственно, повысится и уровень экономической безопасности России в целом.

Также, следует отметить, что при обнаружении, борьбе с таможенными правонарушениями таможенным органам помогают современные технические средства таможенного контроля, взаимодействие с иностранными коллегами и контролирующими

государственными органами, а также служебные собаки, что в совокупности немного упрощает и координирует работу должностных лиц таможенных органов.



Рис. 2. Виды и количество назначенных наказаний по делам об АП за январь-сентябрь 2015 года

Источник: [2].

Помимо этого, благодаря чёткой и эффективной работе таможенных органов по выявлению административных правонарушений в казну государства поступили денежные средства на сумму более 153 млрд. рублей, что положительно сказывается на экономике.

На основе всего выше изложенного можно сделать вывод о том, что функции таможенных служб по обеспечению безопасности государства достаточно широки и многогранны. Таможенные органы призваны стоять на страже, прежде всего, экономических интересов России. Защита экономической безопасности страны – это одна из главных целей в деятельности таможенных органов на протяжении всей истории существования таможенной службы, а одним из методов по защите экономической безопасности является борьба должностных лиц таможенных органов с таможенными правонарушениями.

Литература:

1. Купрещенко Н.П. Экономическая безопасность. М., 2005. С. 16.
2. Статистические данные Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21891:-9-2015-&catid=55:2011-01-24-16-40-26.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО БОРЬБЕ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ КОНТРАФАКТНЫХ ТОВАРОВ

А.Б. Сопыханова
г. Караганда, Республика Казахстан

В последние несколько лет в Казахстане отмечается стабильный рост преступных посягательств экономической направленности, в том числе связанных с производством и сбытом товаров, являющихся фальсифицированными и (или) контрафактными. Фальсификация товаров, поступающих на внутренний рынок, не только представляет

угрозу экономической безопасности Республики Казахстан в целом, но и представляет опасность для жизни и здоровья потребителей поддельной продукции.

Сегодня бесспорным фактом является то, что таможенные органы Республики Казахстан играют стратегическую роль в экономическом развитии страны. Не случайно в своем новом Послании Республики Казахстан «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» Президент РК Н.А. Назарбаев отмечает: «Таможенному и национальному бюро по противодействию коррупции Министерства по делам государственной службы Республики Казахстан» надо быть последовательными в своих действиях, применении правовых норм» [1].

Администрирование политики внешней торговли, применение фискальных мер и выполнение положений законов, регулирующих торговые отношения, являются основными задачами таможенных органов Республики Казахстан. Также это обусловлено созданием Единого Таможенного Союза и введение Таможенного кодекса Таможенного Союза.

Участвуя в регулировании внешнеторгового оборота и осуществляя фискальную функцию, таможенные органы регулярно пополняет государственный бюджет и тем самым способствует решению экономических проблем. Путем разумных протекционистских мер таможенные органы оберегают национальную промышленность.

В новых рыночных условиях, когда казахстанская экономика стала «открытой», а государственные границы «прозрачными» или во многих местах «размытыми», гораздо более сложной и масштабной, чем раньше, стала проблема экономической безопасности Республики Казахстан.

Хотя в отличие от Российской Федерации в Республике Казахстан отсутствует огромный теневой сектор, который по объемам производства вполне заслуживает названия параллельной экономики, случаи фальсификаций в отечественной экономике встречаются. Однако особенностью Казахстана является наличие масштабного по объемам ввоза и вывоза контрафактной продукции китайского производства через таможенную территорию.

В таких условиях появление новых научных исследований, посвященных борьбе с распространением контрафактной продукции является актуальным и своевременным.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что в вопросах борьбы с контрафактной и фальсифицированной продукцией нет универсального решения проблемы. Ее решение требует комплексного подхода, координации деятельности всех заинтересованных участников на национальном уровне.

Опыт развитых стран показывает также, что из-за размытости формулировок республиканского законодательства, коррумпированности органов контроля эффективность применения предусмотренных законодательством мер снижается [2, с.27].

Для укрепления нормативно-правовой базы целесообразно подготовить и внести, во-первых, изменения и дополнения в гражданское законодательство РК, предусматривающие введение перечня объектов интеллектуальной собственности, определение способов приобретения, прекращения и защиты исключительных прав, а также способов передачи и использования объектов интеллектуальной собственности и др.;

во-вторых, уточнить определение понятия фальсифицированная продукция, ввести административную ответственность за транспортировку, хранение и распространение фальсифицированных товаров, в том числе лекарственных средств, за незаконные действия в отношении технических и программных средств защиты объектов авторского права и смежных прав и информации об обладателях авторских и смежных прав, за изготовление, импорт, распространение устройств, предназначенных для взлома технических средств защиты объектов авторских и смежных прав (новые статьи);

в-третьих, оптимизировать порядок уничтожения конфискованных контрафактных товаров, содержащих незаконное воспроизведение товарного знака, знака обслуживания,

наименования места происхождения товара, а также материалов и оборудования, использованных для их производства.

Представляется также необходимым подготовить и принять нормативные правовые акты, определяющие:

порядок транспортировки, хранения, утилизации и уничтожения конфискованной контрафактной и фальсифицированной продукции;

контроль за изготовлением типографиями печатной и полиграфической продукции;

порядок проведения товароведческих экспертиз;

расположение мест декларирования и таможенного оформления товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, в том числе оптических дисков.[3, с.44]

Следует обобщить судебную практику по делам о нарушениях прав на объекты интеллектуальной собственности в целях оптимизации подходов к рассмотрению как уголовных дел, так и дел об административных правонарушениях в сфере интеллектуальной собственности [4, с.3].

Сегодня наблюдается ряд неразрешенных проблем, которые заключаются в несовершенстве законодательства, в неудовлетворительной правоприменительной практике, малоэффективности статьи 184 Уголовного кодекса Республики Казахстан; роста пиратства в области музыки, звукозаписи, компьютерных программ, издания книг и журналов; в несоответствии мер административного взыскания за правонарушения в данной области.

Анализ практики применения новых норм уголовного законодательства выявил ряд проблем. В судебно-следственной практике имеются примеры как неправильного применения уголовно-правовых норм при квалификации преступлений в сфере производства и распространения контрафактной продукции, так и сложностей, связанных с проведением экспертиз патентными и антимонопольными органами.

Не последнее место в объяснении причин несоответствия истинного положения дел и данных официальной статистики занимает и профессиональная неподготовленность сотрудников правоохранительных органов к работе в новых условиях, их неинформированность о новых методах работы, негативно повлиявшая на способность анализировать в установленном законом порядке все данные о совершенных преступлениях в сфере производства и распространения контрафактной продукции.

Необходимо приблизить законодательство к существующим соглашениям по Техническим барьерам в торговле, Санитарным и фитосанитарным нормам, Соглашению по правилам происхождения, Соглашению по предотгрузочной инспекции и другим, включая гармонизацию государственных стандартов, санитарных правил и норм, ветеринарных правил и т.д.

Кроме того, для устранения отдельных недостатков нормативно-правовой базы министерствами и ведомствами, органами государственной власти субъектов РК предлагаются следующие меры:

1. Предусмотреть в разрабатываемых проектах Технических регламентов вопросы: идентификации фальсифицированной и контрафактной продукции; положение о проведении экспертизы некачественной и опасной продукции, продовольственного сырья и пищевых продуктов, их использования или уничтожения.

2. Установить единый порядок изъятия некачественной контрафактной и фальсифицированной продукции, а также - порядок хранения изъятых, передав полномочия по его принятию.

3. Повысить экономическую, административную и уголовную ответственность за нелегальное производство, реализацию контрафактной и фальсифицированной продукции и иные нарушения.

4. Разработать и внедрить надёжные методы идентификации подлинности продукции.

5. Предусмотреть в разрабатываемых проектах федеральных законов методику исчисления ущерба за применение предупредительной маркировки в отношении незарегистрированного в РК товарного знака, а также меры по усилению охраны государством наименования места происхождения товара.

6. Внести изменения, увеличивающие срок проведения административного расследования по делам, связанным с нарушением прав правообладателей.

7. Для улучшения контроля обращения лекарственных препаратов и защиты от подделок организовать маркировку вторичной упаковки лекарственных средств защитными идентификационными знаками с программным обеспечением содержащими информации о их идентификации и подлинности.

8. Внести дополнительные нормы в КоАП РК и УК РК, определяющие меру ответственности физических и юридических лиц за производство, реализацию и другие виды обращения фальсифицированных, контрафактных и некачественных лекарственных средств.

9. Рассмотреть возможность продления срока действия системы обязательной сертификации лекарственных средств.

Наработана положительная судебная практика в отношении подделок. Хотя в этой судебной практике сохраняются противоречия, связанные с принятием разнонаправленных решений (это еще более характерно для решений в отношении параллельного ввоза).[5, с.15]

При этом множество ранее отмеченных проблем за три года так и остались без своего решения. В законодательных актах не уточнено определение незаконного использования товарных знаков. Не ясен алгоритм измерения ущерба для правообладателя от деятельности правонарушителей. По-прежнему не определен регламент уничтожения конфискованной продукции. Сохраняются трудности с конфискацией и уничтожением оборудования, используемого для незаконного производства.

Сохраняются противоречивые позиции в поведении многих правообладателей. Причем, финансовый кризис скорее негативно повлиял на их политику в отношении защиты прав интеллектуальной собственности. В целях экономии и под воздействием достигнутых ранее успехов большинство компаний снизили свою активность в части мониторинга и борьбы с контрафактной продукцией.

В последние годы было немало сделано для снижения масштабов параллельного импорта самими правообладателями, работающими в Казахстане. Это осуществлялось не столько путем прямой борьбы с независимыми поставщиками, сколько путем переноса производства в Казахстан и усиления контроля над цепями поставок путем выстраивания собственных дилерских сетей. Однако в сложившейся на сегодняшний день противоречивой ситуации с толкованием законов и практиками правоприменения, когда параллельный ввоз является предметом гражданского, но не является предметом административного судопроизводства, следует ожидать увеличения масштабов параллельного импорта товаров. К этому добавляется и повышение рисков импорта поддельной продукции (преимущественно из Китая), чему поспособствует видимо и введение в действие Единого таможенного союза.

В целом говорить о негативных трендах пока еще рано. Скорее, речь идет об остановке позитивных тенденций, наблюдаемых нами ранее в середине 2000-х годов. Сформировались также объективные обстоятельства, которые могут способствовать в перспективе, если ничего не будет предприниматься, возникновению новых волн контрафакта на потребительских рынках.[6, с.7]

Дополнительные риски возникают в связи с созданием в 2010 г. Единого таможенного союза. Формально законодательство в Беларуси и России, за некоторыми важными исключениями, соответствует международным нормам. В этих странах действуют специальные законы. Но есть и существенные расхождения. Так, в странах ЕТС по-разному трактуется понятие контрафакта в части параллельного импорта. В

Республике Беларусь придерживаются ясной и четкой позиции, согласно которой параллельный импорт относится к контрафактной продукции. В России, хотя и придерживаются принципа национального исчерпания прав на товарный знак, параллельный импорт не везде считается контрафактом. В Казахстане же действует принцип международного исчерпания прав, и проблема параллельного импорта в законодательстве не отражена. Потребуется унификация законодательства, в частности устранение противоречий в отношении принципа исчерпания исключительного права в российском законодательстве. А в рамках Таможенного союза в целом целесообразен переход на региональное исчерпание прав по аналогии с Европейским союзом. В сфере же практик правоприменения следует обратить особое внимание на параллельный ввоз, сопряженный с другими нарушениями – сроков годности, натурального состава продукции или с неполным информированием потребителя (отсутствием полной информации о товаре на языке потребителя и пр.).

Более важным следует считать разрыв между Казахстаном и другими странами-участницами ЕТС в практиках правоприменения. Механизмы защиты товарных знаков менее развиты, а контролирующие и правоохранительные органы работают в этом отношении менее активно. Вдобавок, у нас наблюдаются явные проблемы с защитой внешних границ от потоков контрафакта. И в целом защита прав на интеллектуальную собственность для стран-участниц ЕТС пока не относится к числу главных вопросов. А собственные производства правообладателей в этих странах, не развиты. Представителям Казахской стороны необходимо настойчиво побуждать партнеров по ЕТС к более решительным мерам по защите объектов интеллектуальной собственности.

Важный элемент неопределенности связан с регистрацией товарных знаков в таможенных реестрах. Согласно статьям 328-331 Таможенного кодекса ТС предполагается ведение единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности, но наряду с ним будут действовать национальные таможенные реестры. И до сих пор неясен в полной мере порядок их функционирования и взаимного соотношения. В частности, очевидно, что товарные знаки, которые не имеют на момент введения Таможенного союза охраны на территории какого-либо одного государства Таможенного союза, будет сложно защищать через единый таможенный реестр, особенно с учетом сроков регистрации товарных знаков

Возникает сложная проблема аналогичных (в первую очередь советских) товарных знаков, зарегистрированных разными правообладателями в странах ЕТС. Речь идет прежде всего об алкогольных, продовольственных, фармацевтических брендах. Пока данный вопрос не имеет однозначного решения. Альтернативные варианты, которые озвучиваются на данный момент, это: 1) перевод данных товарных знаков в разряд товаров (например, – голландский сыр, майонез); 2) передача прав государственному органу, который в обязательном порядке будет выдавать безвозмездные лицензии всем субъектам, исторически производящим товары, маркированные советскими товарными знаками. Однако, в любом случае, в отношении советских брендов должно быть принято единое решение для всех субъектов, использующих данный товарный знак. Пока же не ясно, будет ли это решение принято на межгосударственном, ведомственном уровне либо путем заключения многостороннего соглашения между субъектами, производящими товары, маркированные советскими товарными знаками.

Возникла проблема информационного обеспечения деятельности правоохранительных органов и правообладателей. Многие вопросы помог бы снять единый (желательно электронный) реестр участников внешнеэкономической деятельности. Но подготовить его будет не так просто. Необходимо усилить информационное обеспечение мер по созданию и функционированию ЕТС для компаний-правообладателей. Формально информация доступна, но правообладатели по-прежнему жалуются на многие неясности и отсутствие квалифицированных разъяснений. Вызывает определенную тревогу и отмечаемое экспертами снижение уровня сотрудничества с

представителями бизнеса в разработке ключевых документов Единого таможенного союза.

Пока правообладатели не проявляют особой активности в подготовке к новым условиям, порождаемым ЕТС, и занимают скорее выжидательную позицию. Задача крупных компаний и других деловых ассоциаций, занимающихся вопросами защиты прав интеллектуальной собственности, заключается в том, чтобы побуждать правообладателей готовиться к работе в условиях единого таможенного пространства и к более активным, нежели сегодня, действиям в отношении защиты прав интеллектуальной собственности.

Деловые ассоциации также должны выступить с предложением и поддержкой законодательных инициатив и способствовать организации программ обучения контролирующих и правоохранительных органов.[7, с.11]

Таким образом, обобщая вышеизложенное можно сделать о том, что разработка собственных обеспечительных мер по защите рынка РК от проникновения фальсифицированной продукции возможно только на основе изучения и применения международных норм и правил в области защиты интеллектуальной собственности.

Литература

1 Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» (Январь, 2012г.)/<http://www.zakon.kz/161124-poslanie-prezidenta-respubliki.html>

2 Айтпаев К. Становление национальной таможенной политики в РК в переходный период: Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – Алматы, 2000. – 27 с.

3 Радаев В.В. Тенденции производства и распространения контрафактной продукции на российском рынке потребительских товаров //Вопросы статистики. - 2008. - № 10. - С. 44-49.

4 Барсукова С.Ю. Контрафакт в вопросах и ответах // ЭКО. – 2008. – № 10. С. 3-10.

5 Беспалько В.Г. К вопросу об отграничении контрабанды культурных ценностей от их преступного невозвращения из-за границы // Журнал российского права. – 2007. – № 11. – С. 15-17.

6 Прудюс Е.В. О понятии и системе экономической безопасности // Законодательство и экономика. – 2008. – № 1. – С.7-10.

7 Ковалева Н. Легализация контрабанды // Эж-Юрист. – 2008. – № 26. – С. 11-13.

Секция 6**Социально-экономическая сущность системы современного мирового хозяйства****РОЛЬ НАУКОЕМКИХ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ УСЛУГ В РАЗВИТИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА***Т.В. Андилевко**г. Минск, Республика Беларусь*

Современный этап научно-технического прогресса внес существенные изменения в мировую экономическую систему, основой которой стал высокотехнологичный уровень промышленного производства, определивший переход промышленно развитых стран на постиндустриальную ступень развития.

Постиндустриальные трансформации в сфере материального производства, прежде всего, основываются на процессах, происходящих в системе вовлекаемых в производство экономических ресурсов или основных производственных факторов. К хорошо известному варианту классификации факторов производства можно отнести так называемую линию производительных сил, где в качестве производственных факторов принято выделять рабочую силу, средства производства и научные знания. Оставив первые два фактора, обратим внимание на то, что с точки зрения экономической теории, наука признается в качестве фактора производства лишь в том случае, если оказывает прямое воздействие на уровень эффективности производства, на процесс повышения квалификации рабочей силы, на изготовление новых образцов техники.

Особенностью современного этапа развития мировой экономики стало превращение достижений науки в новый вид ресурса («интеллектуальный» или «информационный» ресурс), и, следовательно, в новый вид рыночного товара (или услугу). Как следствие, при характеристике современных производительных сил в качестве новейших факторов производства выделяют информацию, которая включает систематизированные знания, передовой опыт хозяйствования, материализованные в виде новейших образцов машин, оборудования, а также моделей менеджмента и маркетинга.

В отраслевой составляющей мировой промышленности особое значение имеет обрабатывающая промышленность. Она является стержнем структурных преобразований и экономического роста. По сравнению с другими отраслями экономики, обрабатывающая промышленность дает больше возможностей для накопления капитала, использования эффекта масштаба, разработки новых технологий и на более высоком уровне – стимулирования материализованного технического прогресса. Динамичность развития обрабатывающей промышленности оказывает ключевое влияние на все сферы экономики: и на добычу сырья и на сферу услуг.

Такую оценку роли обрабатывающей промышленности дали эксперты Организации объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО) в подготовленном и опубликованном отчете о промышленном развитии – 2013. Отчет включает результаты международных исследований о структурных изменениях в мировой обрабатывающей промышленности за последние 40 лет.

Определяющими компонентами эволюционных изменений в структуре обрабатывающей промышленности, международные ученые считают рост уровня доходов и сдвиги в структуре занятости населения. В этом контексте структурные изменения рассматривают как ряд трансформаций, происходящих с ростом благосостояния страны. Международные эксперты заключают, что с ростом уровня доходов обрабатывающая промышленность начинает увеличивать свои позиции и достигает пикового значения доли в ВВП при показателе доходов на душу населения около 14 000 долларов США. При более высоких уровнях доходов возникает рост занятости в сфере услуг, связанных с обрабатывающей промышленностью. Степень влияния уровня дохода на динамику занятости определяет переход от низкотехнологичных отраслей к средне- и

высокотехнологичным и варьируется от отрасли к отрасли. Это обусловлено тем, что низкотехнологичные отрасли предоставляют огромные возможности для увеличения занятости и некоторые возможности для накопления капитала. Средне- и высокотехнологичные отрасли предлагают больше возможностей для накопления капитала, но создают меньше рабочих мест [1, с.2].

В последние десятилетия определенные производственные процессы, которые раньше в статистических исследованиях включались в обрабатывающую промышленность, теперь относятся к сфере услуг. Промышленные предприятия все в больших объемах передают на аутсорсинг функции, не связанные с основной операционной деятельностью, такие как: управление складским хозяйством, транспортные услуги, управление персоналом, информационные технологии. Вместе с тем растет количество промышленных товаров, продажа которых связана с рядом сопутствующих услуг и функцией послепродажного обслуживания (например, увеличенный срок гарантийного обслуживания, услуги по ремонту и розничной продаже).

Некоторые отрасли сферы услуг непосредственно направлены на обслуживание обрабатывающей промышленности. Без этих услуг товары просто не дошли бы до потребителя. Такие услуги, которые напрямую связаны с обрабатывающей промышленностью и раньше являлись ее частью, можно и сегодня совершенно справедливо назвать частью деятельности обрабатывающей промышленности. Используя метод составления межотраслевого баланса, позволяющего определить близость и степень включения конкретного вида услуг в обрабатывающую промышленность, международные эксперты выделили следующие виды услуг: научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), аренда оргтехники и производственного оборудования, операции с недвижимым имуществом, оптовая и розничная торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей, финансовое посредничество, транспорт и другие вспомогательные виды деятельности в области перевозок, почтовая деятельность и телекоммуникации, а также деятельность гостиниц и ресторанов. Эти услуги относятся к следующим группам: деловые услуги, финансовое посредничество, оптовая торговля, транспортные и иные услуги [1, с.11].

Применяя более широкий подход, рассматривая рост занятости в сфере услуг, связанных с обрабатывающей промышленностью, можно судить о некоторой компенсации сокращения рабочих мест в обрабатывающей промышленности в промышленно развитых странах. Согласно данным отчета, несмотря на то, что занятость в промышленном производстве в промышленно развитых странах продолжает снижаться, занятость в сфере услуг, связанных с обрабатывающей промышленностью оставалась стабильной в период с 1995 года по 2009 год (обеспечивая работой около 32 миллионов человек), увеличив тем самым долю в общей занятости в обрабатывающей промышленности и сфере связанных услуг с 24 до 29% [1, с.16].

Рост занятости в сфере связанных с производством услуг играет важную роль связующего звена между высокотехнологичными отраслями обрабатывающей промышленности и отраслями инновационных услуг, которые поддерживают экономический рост стран с высоким уровнем доходов.

Процессы структурных преобразований не прекращаются при переходе границы между обрабатывающей промышленностью и сферой услуг. По мере выведения услуг из промышленных предприятий на аутсорсинг, деятельность в отраслях обрабатывающей промышленности становится все более фрагментированной. Такая фрагментация ведет к тому, что промышленно развитые экономики переключаются на сферу услуг, вследствие чего создание добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности также в большей степени происходит в сфере услуг.

В Республике Беларусь в соответствии с Программой социально-экономического на 2011-2015 годы была поставлена главная цель – формирование нового облика белорусской экономики путем создания принципиально новых производств, предприятий и отраслей, производящих высокотехнологичную и экспортоориентированную

продукцию, в том числе в стратегическом партнерстве с передовыми мировыми компаниями. В соответствии с этим предполагалась *радикальная модернизация всех секторов экономики* – совершенствование структуры экономики на основе приоритетного развития наукоемких и высокотехнологичных производств с высокой долей добавленной стоимости и прогрессивных видов услуг [2].

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь отраслевая структура экономики изменяется. Важной особенностью в ней является снижение доли обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте (ВВП). Если в 2011 г. доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляла 28%, то уже в 2013 г. – 23%. Снижается и численность населения, занятого в производственной сфере. В 2014 г. удельный вес занятых в промышленном производстве составил 24,2% в общем объеме населения занятого в экономике страны. В 2010 г. этот показатель составлял 25,2%, а в 2005 г. – 27,5%.

В структуре белорусской промышленности по уровню технологичности преобладают низкотехнологичные и среднетехнологичные (низкого уровня) производства. В 2014 г. их совместная доля составила 65,3%. Среднетехнологичные (высокого уровня) производства составили 21,9%. Высокотехнологичные производства – всего 1,9%.

Вместе с тем среднетехнологичные (высокого уровня) и высокотехнологичные производства создают больший объем добавленной стоимости по отношению к своей доле в структуре промышленности по уровню технологичности. Самыми эффективными являются высокотехнологичные производства. В 2010 г. при доле их участия в 2,5% удельный вес добавленной стоимости высокотехнологичных производств в структуре валовой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности составил 3,5%, в 2011 г. при доле в 2,1% – 3,5%, в 2012 г. при доле в 2,1% – 3,6%, в 2013 г. при доле в 2,5% – 4,0%, в 2014 г. при доле в 1,9% – 4,4% [3].

Для Республики Беларусь ускоренное включение высокотехнологичных видов услуг в систему промышленного производства является важным направлением экономического роста. В связи с этим создание и выявление условий взаимодействия промышленного сектора и наукоемких и высокотехнологичных отраслей сферы услуг становится актуальной задачей.

В первую очередь, активность взаимодействий белорусских промышленных предприятий базируется на условиях хозяйствования в рамках национальной экономической системы. Экономическая система, являя собой сложившийся и охраняемый государством экономический порядок, определяет основные возможности функционирования всех хозяйствующих субъектов. В системе промышленного производства основные возможности заключаются в доступности, необходимом объеме и качестве производственных ресурсов для эффективного производственного процесса по выпуску продукции.

Важнейшими условиями возникновения спроса предприятий белорусского промышленного сектора на высокотехнологичные виды услуг является повышение экономической эффективности производственной деятельности и рост технологического уровня промышленных предприятий.

Эти условия должны быть созданы в рамках государственной политики. Важно учитывать, что динамика развития основных производственных факторов определяет изменения в системе промышленного производства. В этой связи, государственная политика должна согласованно включать следующие направления: наука и научные знания, кадры и их квалификация, инвестиции, деловая среда и предпринимательские способности.

В отношении данных направлений следует отметить главное:

- Увеличение расходов на НИОКР должно не только повышать научно-технический уровень, но и определять специализацию хозяйствующего субъекта.
- Промышленный сектор Республики Беларусь нуждается в квалифицированной рабочей силе. Для удовлетворения этих потребностей необходима система развития

квалифицированного труда. Особое внимание следует уделить техническому, профессионально-техническому образованию и подготовке; необходимо обеспечить эффективное и достаточное финансирование программ подготовки кадров; стимулировать производственные предприятия повышать профессиональный уровень имеющегося кадрового состава.

- Вложения в прорывные научно-исследовательские разработки имеют, как правило, более длительные сроки окупаемости проектов. Это необходимо учитывать, при принятии решений о предоставлении налоговых льгот. Вместе с тем налоговые льготы для инвестиций в сферу НИОКР считаются неоправданными, если они не оказывают стимулирующего воздействия на привлечение дополнительных ассигнований, а используются просто в качестве инструмента субсидирования научно-производственной деятельности предприятий.

- Развивать предпринимательскую инициативу необходимо и в среде собственников и в среде управляющего персонала. Уникальность предпринимательских способностей состоит в том, что они позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы.

Для создания этих условий необходимо использовать следующие меры государственного регулирования:

- Развитие финансового рынка за счет: предоставления кредитов на конкурсной основе для получения оборотных капиталов, лизинга капитальных товаров, займов на основные фонды, в том числе на инвестиционные проекты и строительство, а также на консультационные услуги.

- Применение налоговых стимулов: внедрение амортизационных и налоговых льгот (скидка налоговых ставок, вычет текущих затрат на НИОКР из налогооблагаемой базы, налоговый кредит), бюджетные дотации, страхование инвестиций предприятий деятельность которых связана со значительными затратами на НИОКР.

- Использование государственных предприятий для культивации технических навыков и управленческих талантов.

Литература:

1. Отчет о промышленном развитии – 2013 // UNIDO [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.unido.org/.../IDR_2013_OVERVIEW_RUSSIAN_E/. – Дата доступа: 22.08.2015.

2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы // Сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>. – Дата доступа: 03.11.2015.

3. Промышленность Республики Беларусь // Статистический сборник, Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 03.11.2015.

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Л.Я. Бурима
г. Минск, Республика Беларусь

Место и роль государства в экономике каждой страны определяется эффективностью применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются различные социально-экономические задачи. Интеграция Республики Беларусь в мировую экономику, активизация внешнеэкономической деятельности, продвижение белорусской продукции на международные рынки, а также

задачи социально-экономического развития страны обусловили необходимость реформирования законодательства о техническом регулировании.

Создание условий для инвестиционной привлекательности регионов, разработка и внедрение инноваций – главные направления государственной промышленной политики на современном этапе. Поэтому техническое регулирование в условиях глобализации стало одним из ключевых факторов и условий для реализации государственной политики. В сферу технического регулирования вошли виды деятельности непосредственно направленные на повышение конкурентоспособности предприятия: добровольная сертификация; внедрение систем менеджмента качества; информирование потребителей и др. Основываясь на положениях Соглашений Всемирной торговой организации, учитывая опыт технического регулирования и стандартизации России и других стран, а также Европейского Союза, в Республике Беларусь принят Закон «О техническом нормировании и стандартизации». Цель принятия закона «О техническом нормировании и стандартизации» – приведение отечественной системы стандартов в соответствии с международной, обеспечение защиты жизни и здоровья человека, имущества и охраны окружающей среды, повышения конкурентоспособности продукции, устранения технических барьеров в торговле, рационального использования ресурсов.

Эффективность технического регулирования определяется совокупностью и отлаженностью механизмов работы его инструментов, приведенных на рисунке 1.

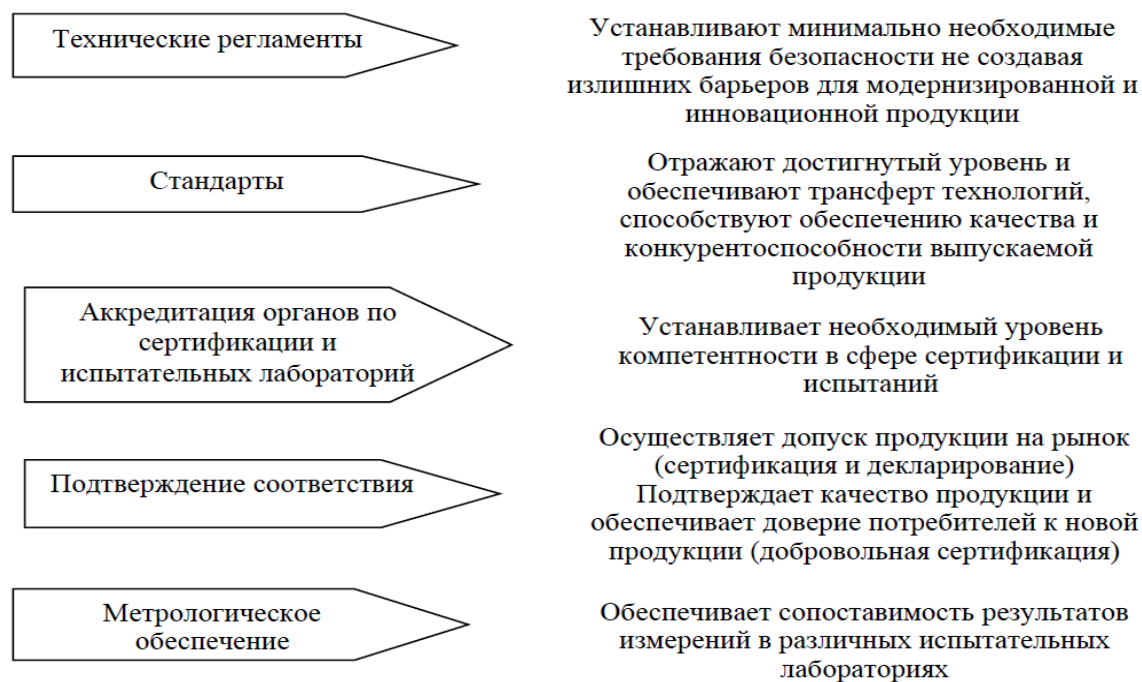


Рис. 1. Инструменты технического регулирования

Закон «О техническом нормировании и стандартизации» [1] снимает жесткие требования по сертификации продукции. Другими словами, в республике, как это принято в странах – членах ВТО, устанавливаются минимально необходимые требования к продукции или технологическому процессу, при этом обеспечивается соблюдение интересов потребителей. Закон закрепляет за государством ответственность за безопасность продукции, а за производителем – ответственность за качество.

В печати в последние годы ведутся многочисленные дискуссии по вопросу влияния данного закона на процесс реализации инноваций.

В частности, специалисты сходятся в том, что формируется двухуровневая система документов, содержащих требования к новой продукции: государственные технические

регламенты и национальные стандарты. Предусмотрено, что основным инструментом технического регулирования будет технический регламент, принимаемый, как правило, законом Республики Беларусь и устанавливающий обязательные требования к объектам технического регулирования.

Технические регламенты устанавливают минимально необходимые обязательные требования к продукции и только в той степени, которая необходима для обеспечения безопасности жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного имущества, охраны окружающей среды, предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей. Конкретные характеристики продукции заданы в национальных стандартах, гармонизированных с соответствующими регламентами. Эти стандарты, применяемые на добровольной основе, обеспечивают соответствие продукции требованиям государственного технического регламента. Другими словами, минимизируется вмешательство государства в предпринимательскую деятельность, связанную с созданием продукции и вводом ее в обращение на рынок. Государство, основываясь на международной практике, оставляет за собой право регулировать ограниченный круг вопросов, которые относятся к защите жизни и здоровья физических лиц, имущества физических и юридических лиц, а также обеспечению охраны окружающей среды.

Важнейшим событием, повлиявшим на реформу технического регулирования в республике, стало формирование Таможенного союза Республики Беларусь, Российской Федерации, Республики Казахстан, Армении и Киргизии в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и создание единой таможенной территории.

В основе технического регулирования стран таможенной территории лежит европейский опыт в данной сфере. Современная европейская концепция является либеральной моделью межгосударственной торговли, которая направлена на снятие торговых барьеров, что в свою очередь обеспечит свободное движение товаров путем установления единых обязательных требований к продукции в технических регламентах Таможенного союза.

Для примера рассмотрим техническое регулирование в обеспечении качества и безопасности пищевой продукции в странах Таможенного союза.

Так, основным техническим регламентом в области пищевой промышленности является Технический регламент Таможенного союза (ТР ТС) «О безопасности пищевой продукции» [2]. Этот Технический регламент является базой «Пищевого кодекса» стран-участников Таможенного союза. Данный кодекс представляет собой совокупность требований к производству, хранению, транспортированию и реализации продуктов питания на единой таможенной территории ТР ТС «О безопасности пищевой продукции» устанавливает только общие требования, а требования направленные на отдельные группы продукции содержат «вертикальные» регламенты.

В качестве примера «вертикального» регламента можно привести Технический регламент Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции», который вступил в силу с 1 мая 2014 года [3]. Объектами данного документа являются:

- продукты убоя и мясная продукция;
- процессы производства, хранения, перевозки, реализации, утилизации продуктов убоя и мясной продукции.

Одним из требований данного Технического регламента является обязательное прохождение всей мясной продукцией ветеринарно – санитарной экспертизы. Результатом прохождения данной процедуры является сертификат установленного образца, утвержденный решением Комиссии таможенного союза от 18 ноября 2010 года № 455 [4].

Оценка (подтверждение) соответствия продукции, регламентируемой ТР ТС 034/2013 «О безопасности мяса и мясной продукции» осуществляется в виде декларирования, государственной регистрации и государственного контроля. По

результатам проверки на соответствие продукты убоя и мясная продукция маркируются единым знаком на рынке единой таможенной территории Таможенного союза.

Государствами – членами Таможенного союза должны быть приняты меры по ограничению и запрету выпуска в обращение объектов пищевой промышленности, не соответствующих требованиям Технических регламентов, которые на них распространяются.

В свою очередь иностранные изготовители, продавцы и лица, выполняющие функции иностранных изготовителей должны осуществлять процессы своего производства в соответствии с требованиями Технических регламентов Таможенного союза, действие которых на них распространяется.

Отметим также ряд новшеств, которые введены новым техническим регламентом:

– запрет убоя животных в тех местах, которые не специализированы для первичной обработки мяса;

– обязательное разделение продукции на «мясо – растительную» (от 5 % мяса), «мясодержащую» (30 – 60 % мяса), «мясную» (от 60 % мяса и выше);

– обязательная маркировка продукции в соответствии с новой классификацией.

Согласно закону « О техническом нормировании и стандартизации» изготовитель может использовать инновационные научно-технические решения, не используя национальные стандарты, при этом разработав стандарт предприятия. В этом случае изготовитель должен доказать соответствие своей продукции требованиям технического регламента с привлечением третьей стороны, т.е. используя механизм сертификации.

Административное и судебное преследование предприятий, передающих на рынок продукцию и технологии, не соответствующие требованиям регламентов и стандартов, приводит к таким издержкам, что это обязывает предприятие заранее планировать затраты как на разработку стандартов, так и на сертификацию. Именно это обстоятельство позволило международным и зарубежным организациям по стандартизации в основном исключить использование бюджетных средств на разработку стандартов и осуществлять эту деятельность исключительно за счет частных средств. Таким образом, широкое применение регламентов и национальных стандартов позволит предприятию разрабатывать на их основе новую или усовершенствовать уже реализуемую продукцию, т.е. произойдет ускорение процесса передачи инноваций на рынок и сокращение сроков создания конкурентной продукции и технологий.

Литература:

1. О техническом нормировании и стандартизации: Закон Республики Беларусь, 5 янв. 2004г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 4. – 2/1011; 2011. – №5. – 2/1780 // [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gosstandart.gov.by/inf-tnpa.php>

2. Технический регламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» (ТР ТС 021/2011)/ Принят решением Комиссии Таможенного союза от 9.12.11 № 880 / Официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии // [Электронный ресурс] – URL: www.eurasiancommission.org

3 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции» (ТР ТС 034/2013)/ Принят решением Совета Евразийской Комиссии от 9.10.13 № 68/ Официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии // [Электронный ресурс] – URL: www.eurasiancommission.org

4. Единые формы ветеринарных сертификатов/ Утверждены решением Комиссии таможенного союза от 18 ноября 2010 года № 455/ Официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии // [Электронный ресурс] – URL: www.eurasiancommission.org

**АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ И МЕКСИКИ
НА ОСНОВЕ БАЗ ДАННЫХ TRADE MAP И TRADE COMPETITIVENESS MAP**

*Паулина Валойс
г. Белгород, Россия*

Внешнеторговый потенциал отдельно взятой страны можно изучать как на товарном, так и на секторальном (отраслевом) уровне. В первом случае, для такого изучения наиболее удобным аналитическим инструментом является база данных Trade Map Международного торгового центра ВТО, а во втором - база данных Trade Competitiveness Map этого же центра. В случае, если мы хотим изучать внешнеторговый потенциал взаимной торговли группы стран, то для этого следует использовать аналитическую процедуру «Bilateral Trade» базы данных Trade Map. Степень встречаемости вышеуказанных аналитических инструментов (баз данных) в научной литературе можно выяснить с помощью тестирования их названий в расширенном поиске Google Scholar с точной фразой [1].

Таблица 1

Встречаемость терминов Trade Map и Trade Competitiveness Map
в научной литературе, 28.12.2015

Встречаемость в	Trade Map	Trade Competitiveness Map
целом по документу	1810	130
заголовке документа	20	3

Как видим, встречаемость первого термина на порядок больше, чем второго. Ниже, на основе первой базы данных, мы будем анализировать, какие продукты экспорта России и Мексики являлись основными на протяжении последних пяти лет, начиная с 2010 года. Методология анализа двухсторонней торговли группы стран была впервые предложена в работах [2,3]. В дальнейшем, после появления базы данных Trade Map Международного торгового центра ВТО и ее аналитической процедуры «Bilateral Trade» такой анализ значительно упростился [4-6].

На основе использования вышеуказанной процедуры, приводятся таблицы экспорта товаров по первым десяти позициям по данным таможенных служб Мексики и России (табл.2,3).

Таблица 2

Основные товары, экспортируемые из Мексики в Российскую Федерацию.
Данные таможенной службы Мексики (тыс. долл. США).

Код	Товары	2010	2011	2012	2013	2014	Прирост, %
	Все товары	237 389	471 277	490 907	472 636	274 102	15,5%
87	Средства передвижения, кроме поездов и трамваев	177 636	271 535	226 922	161 666	132 016	-25.7%
84	Ядерные реакторы, паровые котлы, машиностроительное оборудование, и т.д.	2 867	5 261	11 654	11 327	28 176	882.8%
85	Электрическое и электронное оборудование	108	1 966	9 407	22 446	19 014	17566.6%
22	Напитки, спиртные напитки и уксус	13 106	22 474	22 011	58 648	14 414	10.0%
26	Руды, шлак и зола	0	0	8 273	41	13 895	68.0%
73	Изделия из железа и стали	2 595	15 250	35 234	21 591	12 407	378.1%

Код	Товары	2010	2011	2012	2013	2014	Прирост, %
21	Разнообразные съедобные препараты	164	1 246	1 528	6 255	8 270	4942.7%
95	Игрушки, игры, спортивный инвентарь	3 089	3 264	4 735	4 945	4 425	43.3%
90	Оптическая, фотографическая, техническая, медицинская и другая аппаратура	1 346	584	413	1 455	3 814	183.4%
89	Суда, лодки и другие плавающие средства	8	6	80	135	3 292	41050.0%

Таблица 3

Основные товары, экспортируемые из Российской Федерации в Мексику. Данные таможенной службы России (тыс. долл. США).

Код	Товары	2010	2011	2012	2013	2014	Прирост, %
	Все товары	287 997	576 678	492 468	855 361	1 371 668	376.3%
72	Железо и сталь	12 542	37 161	69 816	426 570	989 373	7788.5%
31	Удобрения	216 665	435 871	287 993	182 693	145 866	-32.7%
10	Зерновые	0	0	27 907	44 244	123 320	341.9%
27	Минеральное топливо, масла, дистиллированные продукты и т.д.	0	37 132	5	157 987	52 137	40.4%
48	Бумага и картон, изделия из пульпы, бумаги и картона	4 180	6 640	7 021	13 922	14 866	255.7%
76	Алюминий и изделия из него	1 835	29 193	22 275	5 396	11 171	508.8%
84	Ядерные реакторы, паровые котлы, машиностроительное оборудование, и т.д.	1 832	2 256	4 254	2 688	8 200	347.6%
40	Резина и резиновые изделия	1 538	1 105	3 692	4 229	7 579	392.8%
99	Не специфицированные товары	0	0	0	0	4 115	-
25	Соль, сера, земля, камень, гипс, глина и цемент	497	322	4 982	4 057	3 548	613.9%

Как мы видим, их таблицы 2, основной продукт экспортируемый из Мексики в Россию это транспортные средства. Однако в течение последних пяти лет заметны значительные вариации экспорта этой товарной группы. В этом периоде времени максимальный экспорт рассматриваемой продукции наблюдался в 2011 г., а минимальный - в 2014 г., причем за рассматриваемый период времени уменьшение экспорта составило 25,7% (табл. 2).

Из таблицы 2 видим, что Мексика сильно нарастила экспорт в Россию различной технологической продукции (коды товаров — 84, 85, 89, 90), кроме того более чем в 50 раз возрос экспорт пищевых продуктов под товарным кодом 21.

Россия, в свою очередь, сильно нарастила экспорт железа и стали в Мексику.

Следует отмечать, что Мексика в торговле с Россией в 2014 г. имела большое отрицательное сальдо, хотя в 2010 г., оно было близко к нулю (табл. 2, 3).

Положительным для Мексики фактом является то, что на первых позициях ее экспорта в Россию стоят технологоемкие товары (коды товаров — 87, 84, 85), в то же время наибольшую долю в экспорте России в Мексику составляют сырьевые товары (коды товаров — 72, 31, 10, 27) (табл. 3).

Остановимся теперь на второй базе данных и ее приложении к изучению внешнеторгового потенциала Мексики и России на отраслевом уровне. В этой базе данных используется 23 индикатора, которые объединены в суммарный Индекс торговой деятельности. В переводе на русский язык [7,8] все индикаторы приведены в таблице 4. Выберем из базы данных Trade Competitiveness Map для рассматриваемых стран и их секторов значения избранных шести индикаторов, также как это сделано в предыдущих двух работах для других стран.

Таблица 4

Структура Индекса торговой деятельности

Укрупненные индикаторы	Индикаторы	
Индикаторы общего профиля	N	Количество экспортирующих стран в данном секторе экономики
	G1	Объем экспорта, тыс. долл. США
	G2	Рост объема экспорта, %
	G3	Доля в национальном экспорте, %
	G4	Доля в национальном импорте, %
	G5	Относительный внешнеторговый оборот, %
	G6	Относительно-единичное значение (мировое среднее берется за единицу)
Индикаторы Текущего Индекса, 2014 г.	P1	Внешнеторговое сальдо, тыс. долл. США
	P2	Объем экспорта на душу населения, долл. США
	P3	Доля на мировом рынке, %
	P4a	Продуктовая диверсификация (количество эквивалентных продуктов)
	P4b	Продуктовая концентрация (распространенность)
	P5a	Рыночная диверсификация (количество эквивалентных рынков)
	P5b	Рыночная концентрация (распространенность)
	C1	Относительное изменение в доле мирового рынка, %
Индикаторы Индекса изменения, 2010-2014 гг.	C1a	Эффект конкурентоспособности, %
	C1b	Начальная географическая специализация, %
	C1c	Начальная продуктовая специализация, %
	C1d	Эффект адаптации, %
	C2	Соответствие с динамикой мирового спроса
Индикаторы, включенные в диаграмму	A	Абсолютное изменение доли мирового рынка, %
	P	Текущий индекс (среднее значение)
	C	Индекс изменения (среднее значение)

Не приводя конкретных данных, мы составили обобщенную таблицу сравнительных конкурентных преимуществ между секторами двух рассматриваемых стран (табл. 5).

Сравнительные конкурентные преимущества секторов России
по сравнению с секторами Мексики

Секторы	Индикаторы					
	G_2	G_3	P_3	P_{4a}	P_{5a}	P_2
Электронные компоненты	+	-	-	+	+	-
Транспортное оборудование	-	-	-	+	+	-
Одежда	+	-	-	+	+	-
Смешное производство	+	-	-	-	+	-
Минералы	+	+	+	+	+	+
Химикаты	+	+	+	-	+	+
Кожа	+	=	-	-	+	-
Базовое производство	-	+	+	-	+	+
Неэлектронное машиностроение	=	-	-	-	+	-
IT & потребительская электроника	+	-	-	+	+	-
Свежие продукты питания	+	-	-	-	+	-
Древесина и продукты деревообработки	-	+	+	-	+	+
Текстиль	+	=	-	+	-	-

Примечания: (+) наличие конкурентных преимуществ России, (-) отсутствие конкурентных преимуществ России, (=) приблизительно одинаковое позиционирование двух стран на значениях рассматриваемых индикаторов.

Из таблицы 5 видим, что Россия имеет больше конкурентных преимуществ по сравнению с Мексикой в секторах: минералы, химикаты, базовое производство, древесина и продукты деревообработки, то есть в сырьевых и капиталоемких секторах. Паритет между обоими странами наблюдается в секторах: электронные компоненты, одежда, IT & потребительская электроника. Если рассматривать все 13 секторов, то Россия в 12 случаях имеет лучшие значения по индикатору P_{5a} (количество эквивалентных рынков) и в 9 случаях – по индикатору G_2 (рост объема экспорта). Для остальных четырех индикаторов преимущество на стороне Мексики.

Полагаем, что такого рода оценки сравнительных конкурентных преимуществ по секторам производства будут полезны для произвольных стран.

Литература:

1. Московкин В.М. Построение кластеров результатов исследований с помощью специализированных инструментов Google //Научно-техническая информация. Серия 2. Информационные процессы и системы. – 2012. - №8. – С.9 – 13.
2. Московкин В., Монастырный В. Матричный анализ взаимной торговли группы стран // Бизнес Информ. – Харьков, 2000. – № 6. – С. 37–43.
3. Московкин В., Колесникова Н. Матричный анализ взаимной торговли стран ЕС //Бизнес Информ. - Харьков, 2002 -№3-4 - С. 35 38
4. Московкин, В.М., Дай Лин, Ситникова А.В. Количественный анализ взаимной торговли в регионе стран АТЭС // Международная экономика. - 2008. - №9-С. 22-40.
5. Московкин, В.М., Эддин Альхадид Бадер. Анализ товарной структуры торговли России с арабскими странами Средиземноморского партнерства с ЕС //Российский внешнеэкономический вестник. - 2010. - №10.-С. 17-23.
6. Московкин, В.М., Субботина А.А. Технологический внешнеторговый бенчмаркинг в системе стран Шанхайской организации сотрудничества с использованием базы данных Trade Map // Механизм регулирования экономики. - 2012. - №1.-С. 129-135.
7. Московкин В.М., Бадер Эддин Альхадид. Сравнительный анализ экспортной деятельности стран с использованием базы данных Trade Competitiveness Map //Вопросы статистики. – 2011. – №1. – С.58- 64.
8. Московкин В., Субботина А. Технологический внешнеторговый бенчмаркинг в системе стран Шанхайской организации сотрудничества с использованием базы данных Trade Competitiveness Map //Часопис соціально-економічної географії. – 2012. - №12(1). – С.138 – 144.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

Т.В. Веремейчик
г. Минск, Республика Беларусь

Страхование в зарубежных странах характеризуется как незаменимый инструмент, обеспечивающий высокую экономическую стабильность и безопасность, развитие предпринимательской деятельности, высокоэффективную защиту от природных, техногенных и иных рисков, реализацию государственной социальной политики, трансформацию сбережений населения в долгосрочные инвестиции.

Страховые рынки данных стран вызывают интерес страховщиков, так как существует значительное количество прогнозов, которые опираются на анализ этих рынков, опережающих в развитии отечественный страховой рынок на 5-7 лет.

Страховой рынок США. В Соединенных Штатах Америки работает свыше 8 тыс. организаций имущественного страхования и около 2 тыс. организаций по страхованию жизни. Американские страховые монополии контролируют примерно 50% всего страхового рынка индустриально развитых стран мира.

В США функционирует два типа страховых организаций: акционерные общества и общества взаимного страхования.

Страховая деятельность включает: бекифиты (страхование жизни и здоровья, медицинское страхование, страхование пенсии, сберегательные страхования), коммерческое страхование, личное страхование.

Страховая индустрия в США - единственная, не подпадающая под антимонопольное законодательство страны. Наибольшее развитие в США получило личное страхование, второй по значению вид страхования - страхование кредитно-финансовой сферы. Все страховые общества США по организационному принципу делятся на группы: акционерные организации (их большинство) и «мьючуэлс» - своего рода товарищества взаимного страхования. Владеют акционерной организацией собственники акций, которые и получают прибыль в виде дивидендов. Собственниками же «мьючуэлс» могут быть только застрахованные в данной организации, а весь капитал создается за счет страховых взносов и отчислений от прибыли.

Одной из важнейших особенностей крупнейших организаций США по страхованию жизни служит то обстоятельство, что в их управление передаются многомиллиардные средства, принадлежащие различным пенсионным фондам.

Деятельность всех страховщиков США тщательно анализируется тремя консалтинговыми организациями А.М. Best, MoodyS, Stan-dart & Poor's, которые ежеквартально издаются каталоги по их работе [1].

В течение многих десятилетий страховой рынок **Великобритании** диктовал правила и условия страхования. Английские правила страхования использовались для разработки национальных страховых условий многих стран мира. Страховая отрасль Великобритании занимает главенствующую позицию и является крупнейшей в Европе и третьей в мире. На ее долю приходится примерно 9% общемирового объема страховых премий. Рынок генерирует порядка 24% от всех страховых премий Европейского союза. В страховом бизнесе страны занято 315 тыс. человек, что составляет треть общего количества работников британской сферы финансовых услуг. По оценкам экспертов, страховая отрасль Великобритании в 2014 г. привнесла в бюджет страны около 12 млрд фунтов стерлингов в виде налоговых отчислений. 387 компаний работают в сфере страхования жизни, из которых 177 имеют штаб-квартиры в других странах. 911 компаний занимаются общим страхованием из которых 562 имеют штаб-квартиры в других странах [2, с. 16].

Страховой бизнес Великобритании на протяжении многих лет концентрируется в

Лондоне как мировом финансовом центре. Крупнейший Лондонский страховой рынок обслуживает финансовые потоки ряда стран и компаний. Авторитет Лондонского международного страхового рынка отражается на значительный кадровый потенциал специалистов страхового дела (объединяет более 23,5 тыс. индивидуальных страховщиков), высокоразвитую инфраструктуру рынка, а также присутствие здесь широко известной за пределами Великобритании страховой корпорации «Ллойд». В Лондоне расположены представительства или дочерние структуры всех крупнейших страховых компаний мира.

Здесь сконцентрированы также центральные офисы всех крупнейших международных страховых и перестраховочных брокеров. Работает старейшее (основано в 1760 г.) и наиболее авторитетное классификационное общество - Регистр судоходства «Ллойд». В Лондоне расположены штаб-квартиры ряда международных страховых организаций, а также некоторые структуры национального страхового рынка (институт Лондонских страховщиков, Институт дипломированных страховщиков и др.), деятельность которых носит международный характер.

Базовая структура Лондонского международного страхового рынка корпорация «Ллойд» представлена 400 страховыми синдикатами, которые объединяют физических лиц-андеррайтеров, непосредственно осуществляющих страховой бизнес корпорации. Андеррайтеры несут неограниченную ответственность по обязательствам, вытекающим из условий заключенных ими договоров страхования в рамках синдиката. Динамичные и подвижные структуры синдикатов, имеющих выраженную специализацию по видам (классам) страхования, образуют экономическую среду международного страхового рынка в системе корпорации «Ллойд».

Каждый синдикат представлен на этом рынке через лидирующего андеррайтера, который непосредственно принимает риски на страхование в синдикате от посредника-брокера «Ллойда». Членство корпоративной структуры «Ллойда» открыто для всех граждан (резидентов) Великобритании и иностранцев (нерезидентов).

Договоры страхования в Великобритании заключаются непосредственно страховыми компаниями, а также при посредничестве андеррайтинговых агентств и страховых посредников (агентов и брокеров).

В Великобритании действует обязательное страхование гражданской ответственности за ущерб перед третьими лицами, причиненный владельцами автотранспорта, авиаперевозчиками, лицами, занимающимися верховой ездой, а также лицами, которые содержат в домашних условиях животных, опасных для окружающих. Кроме того, предусмотрено обязательное страхование профессиональной ответственности для адвокатов, бухгалтеров, страховых брокеров, а также операторов атомной энергетической установки. Договоры обязательного страхования (в силу действующего законодательства) заключаются страховыми компаниями, присутствующими на английском страховом рынке. Государственные организации Великобритании вопросами обязательного страхования не занимаются.

Страховой рынок **Германии** обладает рядом особенностей. Во-первых, имеет место тесная взаимосвязь страхового бизнеса с крупным промышленным капиталом, широко распространено взаимное участие в капитале и в управлении. Во-вторых, страховой рынок находится под жестким контролем государства. Страховое дело в Германии регулируется законом о государственном страховом надзоре, содержащем основные правовые нормы страхования. Третья, и важная особенность немецкого рынка – банкострахование (банкосюренс).

Несмотря на отсутствие законодательных ограничений для иностранного капитала, немецкий страховой рынок относительно закрыт: немцы предпочитают своих страховщиков. Страховые услуги традиционные. Германия - единственная страна в Европе, кроме России, где до сих пор продают смешанные договоры страхования жизни, гарантирующие 100%-ное получение страховой суммы на случай смерти клиента и на

случай его дожития до установленного срока. В Германии смешанное страхование жизни занимает 77% рынка, имущественное страхование 51%, личное - 37%, медицинское - около 12% общего объема поступлений. Специфику германского страхового рынка составляют более 2200 местных региональных страховщиков, собирающих около 5% общего объема страховых премий.

В Германии доминирует одна страховая организация - Allianz. Она забирает 42% страхования жизни и 38% всех других отраслей страхования. При этом на Германию приходится немногим более 55% ее оборота, все остальное связано с зарубежной деятельностью. Также Германия является мировым центром перестрахования.

Страховой рынок **Швейцарии** отличается динамичным развитием страхового дела. В стране насчитывается около 117 страховых организаций, в том числе 23 организации личного страхования, 82 организации общего страхования и 12 перестраховочных обществ.

Для швейцарского страхового рынка характерно тесное переплетение национального и иностранного капиталов. Страховые организации часто представляют собой транснациональные корпорации с обширными зарубежными интересами.

Швейцарские организации занимают стабильные позиции в области страхования на мировом страховом рынке (на него приходится более 50% всех поступающих из-за границы премий). Внутри страны более 50% валовых премий дает личное страхование [1].

В Швейцарии самый высокий показатель по сбору страховых премий па душу населения. Страховые полисы швейцарской семьи - самая крупная статья расходов семейного бюджета. Большое развитие получило и страхование в сфере предпринимательской деятельности (страхуются практически все промышленные, торговые, транспортные и другие предприятия страны).

Страховой рынок **Италии** играет менее существенную роль в экономике страны из-за консерватизма системы страхования, медленного внедрения новшеств, отсутствия диверсификации деятельности страховых организаций в смежные области финансово-кредитной системы, жесткого государственного регламентирования деятельности страховых организаций. Из общего числа обществ 48 принадлежат иностранному капиталу. Около 50% общего сбора приходится на страхование рисков, связанных с владением автомобилем. Большинство страховых организаций - частные акционерные общества. Крупнейшая страховая организация Италии – Assicurazioni Generali, входящая в десятку ведущих страховых обществ мира, организация занимается всеми видами страхования, включая имущественное, страхование жизни, перестрахование и контролирует не менее 12% рынка страхования жизни в Италии и не менее 8% - рынка имущественного страхования.

Основными видами страхования во **Франции** являются автострахование и страхование жизни. Французский рынок перестрахования занимает 5-е место в мире. Интернационализация для французского страхового рынка - сравнительно новая, но бурно развивающаяся сфера деятельности. По этому показателю Франция занимает 3-е место в мире после Великобритании и Швейцарии. Крупнейшие страховые организации Франции имеют свои филиалы и отделения более чем в 60 странах мира.

Роль социального страхования во Франции очень велика. Государство предприняло ряд мер по стимулированию страхования жизни, и за 10-15 лет Франция догнала и обогнала в этом отношении своих соседей, в основном из-за введения серьезных налоговых льгот по страхованию жизни.

Что касается страхового рынка **Республики Беларусь**, то он характеризуется следующими основными чертами.

С одной стороны:

1) Наличием более 2-х десятков страховых организаций государственной и негосударственной формы собственности, большинство из которых, работают на рынке больше 15 лет и по праву завоевали доверие своих клиентов.

2) Достаточно высокой степенью присутствия страховщиков через филиалы, представительства и сеть страховых агентов в регионах республики.

3) Отсутствием «серых» страховых схем, достаточной открытостью и прозрачностью.

4) Высокой подконтрольностью со стороны государства.

5) Высоким уровнем профессиональной подготовки специалистов страховых организаций.

С другой стороны:

1) Государственная политика в области страхования пока не рассматривает страхование как наиболее эффективную систему защиты рыночной экономики от предполагаемых рисков, как фактор экономической стабильности и стимул для расширения предпринимательской деятельности, как средство формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов.

2) Низкой страховой активностью населения, недооценивающего возможности страхования, как механизма передачи своих рисков и убытков третьему лицу (страховщику). При этом стоит отметить существенные положительные подвижки в сегменте транспортного страхования.

3) Неустойчивостью страхового законодательства, крайне слабо направленного на стимулирование развития страхования, на актуализацию самой идеи страхования и формирование страховой культуры общества.

4) Существующим дисбалансом государственной политики и регулирования в отношении участников рынка разных форм собственности, недостаточным использованием рыночных принципов и подходов. И как следствие низким уровнем распространения страховых услуг.

Таким образом, изучение страхового рынка зарубежных стран показало, что страховой рынок каждой из них является составной частью международного страхового рынка. В то же время страхование, в разных странах демонстрируя значительное разнообразие форм, приспосабливается к социальным и экономическим условиям жизни населения.

Постоянное отставание Беларуси от ведущих стран лишней раз убеждает, что для понимания ситуации, сложившейся в страховом секторе, необходимо фундаментальное представление о причинах, сущности и содержании процессов, влияющих на развитие страхового рынка. Следует понимать, что устойчивую основу для последующего развития страхования могут создать только широкомасштабные инвестиции в реальный сектор отечественной экономики и соответствующая экономическая политика.

Литература:

1. Мировое страховое хозяйство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.litsoch.ru/referats/read/7749/> – Дата доступа: 10.11.2015.

2. Страховой рынок Великобритании. Цифры и факты // Страхование в Беларуси. Производственно-практический журнал. –2014.– №11 (144) ноябрь. – С. 16-17.

3. Краткая характеристика страхового рынка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belbroker.by/kratкая-harakteristika-strahovogo-rynka-respubliki-belarus.html> – Дата доступа: 28.05.2015.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА НАУЧНЫХ РАБОТНИКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Л.Г. Воронецкая
г. Минск, Республика Беларусь

Открытость национальных экономик является главным требованием глобализации. Открытые экономики должны производить для мирового рынка конкурентоспособную продукцию. Однако производство такой продукции становится все более наукоемким, что требует проведения научных исследований и разработок, а научные работники как генераторы новых знаний превращаются в важнейший источник интенсивного экономического роста и инновационного развития. Государства, которые осознают это, и проводят соответствующую политику, могут выжить в международной конкурентной борьбе. Поэтому увеличение спроса на национальных рынках труда научных работников (и соответственно на мировом рынке труда научных работников) является следствием адаптации стран к сложившимся экономическим реалиям.

Глобализация мировой экономики создала условия, в которых для научных работников расширяются возможности для участия в конкурентной борьбе на международном рынке труда, и увеличиваются шансы получить достойное вознаграждение. Однако для стран равенство условий для конкуренции напротив уменьшилось. Некоторые страны сталкиваются с «утечкой умов» за счет миграции научных работников в те зарубежные страны, в которых предлагается более высокая цена за труд.

В результате процессы глобализации приводят к тому, что увеличивается экономическое неравенство между странами. А мировой рынок труда научных работников становится механизмом, усиливающим такую дифференциацию, превращая одни страны в доноров кадрового научного потенциала, а другие – в его реципиентов. Страны-доноры, как правило, терпят убытки от миграции научных работников, а страны-реципиенты получают положительный экономический эффект. Однако стоит отметить, что страны-реципиенты, заинтересованные в притоке научных кадров, создают благоприятные условия для профессиональной реализации ученых, включающие наличие современного оборудования для проведения исследований и достойную оплату труда. Для этого страны повышают государственные расходы на науку, а также стимулируют заинтересованность частного сектора в ее финансировании.

Главным мировым реципиентом научных работников являются США. Не находятся в стороне от этих процессов и страны ЕС, а также другие развитые страны мира. В итоге выстраивается довольно длинная цепочка перетока и восполнения потерь интеллектуального капитала из одной страны в другую, причем наибольшую выгоду получают США, находящиеся во главе этой цепочки [1, с.6]. Туда едут работники не только из развивающихся стран, но и из Западной Европы. Это связано с тем, что в Европе выделяются относительно меньшие ассигнования на исследования и разработки. Европейские правительства выделяют на эти цели в среднем менее 2% бюджета, а американское правительство – почти 3% и этот разрыв постоянно растет [2, с.17].

Поэтому приоритетными задачами государственного регулирования рынка труда научных работников в контексте глобализации должны стать:

- создание социально-экономических условий для реализации человеческого капитала научных работников;
- снижение риска потери человеческого капитала научных работников и сохранение его в стране [3, с.25].

Анализ мирового рынка труда научных работников приводит к выводу, что проблема сохранения кадрового научного потенциала внутри стран частично решается за счет международной интеграции. В результате мировой рынок труда научных работников

становится сегментированным. Дополнительно это приводит к увеличению научного потенциала государств за счет объединения кадровых ресурсов и активного научного сотрудничества. Так происходит, например, со странами, входящими в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА), в странах ЕС, а также в рамках недавно созданного Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) и др. В такой ситуации конкуренция на мировом рынке труда научных работников уже осуществляется между группами стран, входящих в интеграционные объединения, что повышает шансы для отдельно взятой страны сохранить научные кадры в своих границах или хотя бы в границах того интеграционного объединения, членом которого она является. Тем не менее, различия между сегментами мирового рынка труда в показателях спроса, предложения и цены за труд остаются.

Более того, в вопросах сохранения кадрового научного потенциала внутри страны интеграционные процессы не всегда являются одинаково выгодными для всех государств, участвующих в них. В таких интеграциях страна-лидер может притягивать к себе научных работников из стран-партнеров за счет экономических и иных преимуществ, обладая большей привлекательностью для ученых.

Для определения возможности возникновения вышеупомянутой угрозы целесообразно сравнивать показатели развития экономик, и в частности рынков труда научных работников стран-членов интеграционных объединений. Если взять такие страны ЕАЭС как Беларусь, Россия и Казахстан, то в 2014 г. в Беларуси среднемесячная начисленная заработная плата научных работников составила 131,8% от среднемесячной начисленной заработной платы по всей республике, а в Казахстане – 144,4%. В России данный показатель доступен за 2013 г., когда он составил 120%. В Беларуси за 2013 г. данный показатель был значительно выше и равнялся 135% [4; 5; 6].

Для более полного анализа ситуации с оплатой труда в Беларуси, России и Казахстане сравним динамику номинальной начисленной заработной платы в научной сфере в долларах США в этих странах. На протяжении анализируемого периода в Беларуси уровень заработной платы значительно ниже, чем в России и Казахстане, хоть и наблюдается ее заметная положительная динамика, которая привела к меньшему разрыву по уровню заработной платы с Казахстаном. Самая высокая заработная плата по виду деятельности «Исследования и разработки» в России (рисунок 1).

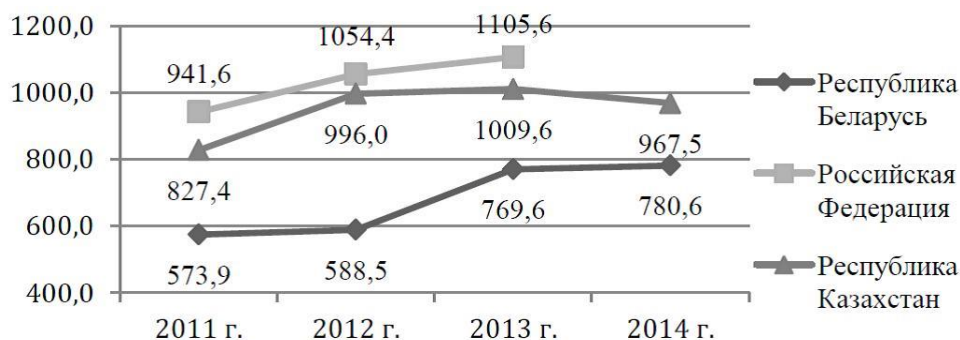


Рис.1. Динамика номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников

по виду деятельности «Научные исследования и разработки», долл. США

Источник: составлено автором по [4; 5; 6; 7, с.32; 8; 9; 10; 11, с.91]

Если анализировать динамику уровня заработной платы в Беларуси, России и Казахстане, рассчитанной по паритету покупательной способности (далее – ППС), то можно отметить, что в России по-прежнему уровень заработной платы остается самым высоким, а в Беларуси – самым низким (рисунок 2). В то же время отставание Беларуси от России и Казахстана по уровню заработной платы в данном случае менее выражено в

течение всего анализируемого периода. Однако в 2014 г. расхождение увеличилось, что может стать угрозой «утечки умов» из Беларуси в Россию или Казахстан в среднесрочной перспективе при сохранении данной тенденции.

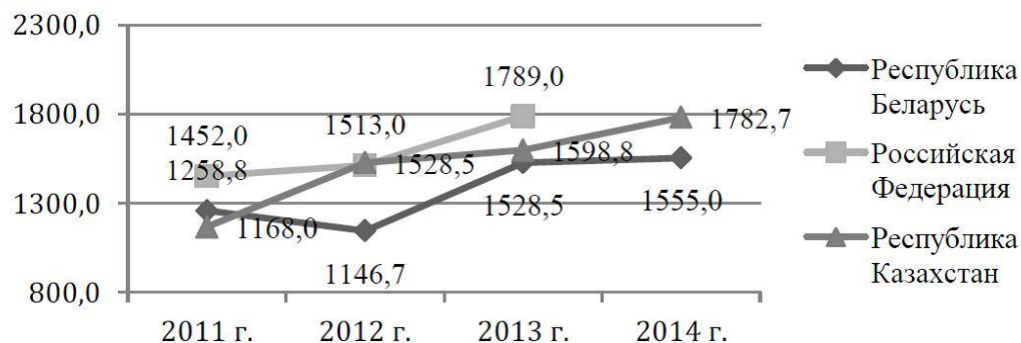


Рис.2. Динамика номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников

по виду деятельности «Научные исследования и разработки», долл. США по ППС

Источник: собственная разработка на основе [4; 5; 6; 7, с.32; 8; 9; 10; 11, с.91; 12]

Таким образом, глобализация, обуславливающая существование общемирового рынка труда научных работников, оказывает существенное влияние на инновационные процессы, происходящие в отдельно взятой стране, и на ее конкурентоспособность. И это влияние не всегда и не для всех стран положительное. Взаимовыгодное сотрудничество и совместная политика, проводимая на рынке труда научных работников странами, входящими в интеграционные объединения, может улучшить ситуацию с кадровым научным потенциалом стран-участников интеграционного объединения и сдерживать негативные миграционные процессы. В ЕАЭС для максимального использования кадрового научного потенциала и возникновения положительного синергетического эффекта от интеграции необходимо проводить совместную политику по формированию общей нормативно-правовой базы и институционального механизма, обеспечивающего эффективное функционирование общего рынка труда научных работников.

Литература:

1. Бондарь, А.В., Бондарь, М.А. Экономика знаний: Ретроспективно-перспективный анализ // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, 2011. – С. 2–8.

2. Бондарь, М.А. Регулирование международной интеллектуальной миграции // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта №1 (102), Мінск БДЭУ, 2014. – С. 14–20.

3. Маковская, Н.В. Внутренние рынки труда: методология, формы регулирования и условия эффективного функционирования в Республики Беларусь: монография / Н.В. Маковская – Могилев: УО «МГУ им. А.А. Кулешова, 2008. – 272 с.

4. Комитет по Статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stat.gov.kz> (дата обращения: 17.12.2015).

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 17.12.2015).

6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 17.12.2015).

7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2015. – 321 с.

8. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам [Электронный ресурс]: сайт Национального банка Республики Беларусь. URL: <http://www.nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate> (дата обращения: 17.12.2015).

9. Основные производные показатели динамики обменного курса рубля [Электронный ресурс]: сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics> (дата обращения: 17.12.2015).

10. Курс тенге [Электронный ресурс]. URL: <http://kurstenge.kz/archive/usd> (дата обращения: 17.12.2015).

11. Индикаторы науки: 2015: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. Исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 320 с.

12 Cost of Living [Электронный ресурс]. URL: <http://www.numbeo.com/cost-of-living> (дата обращения: 17.12.2015).

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КИТАЯ

*Вэй Янань, Ю.Л. Расстонина
г. Белгород, Россия*

Экономическая модель, которая применялась в Китае с начала XXI века, базировалась на следующих принципах:

- низкие учетные ставки,
- сдерживание роста зарплат с целью обеспечения низкого уровня производственных издержек,
- высокий уровень сбережений населения (около 1/3 ВВП) и значительные государственные капиталовложения,
- привлечение масштабных прямых иностранных инвестиций (ПИИ),
- активное государственное регулирование валютного курса.

Внешнеэкономическая деятельность страны, в рамках этой модели, была направлена на получение валютных ресурсов для технического перевооружения промышленности. Привлечение ссудного и предпринимательского капиталов в Китае, а также действующая Концепция открытых экономических районов положительно влияет на внешнеэкономическое состояние Китая.

Важным показателем оценки внешнеэкономического потенциала стран является не только норма накопления сама по себе, но и ее отношение к приростам ВВП, то есть необходимо рассчитать, сколько процентов ВВП тратится в разных странах на инвестиции пропорционально однопроцентному приросту ВВП.

В развивающихся странах это отношение находится на уровне 3–5, а в развитых странах в последние годы растет и может превышать 10 (табл.).

В Китае в 2000–2008 годах в связи с быстрыми темпами роста ВВП (10,4 % в год) соотношение средних значений нормы накопления и прироста ВВП было ниже среднего в мире и составило 3,9. Однако кризис 2008–2009 года и последующее замедление экономики увеличили рассматриваемый показатель (без учета кризисного 2009 года) до 5,6.

Норма накопления и ее соотношение с темпами прироста ВВП за 2000–2014 гг.

	Средняя норма накопления, % ВВП		Среднегодовой прирост ВВП, %		Соотношение значений нормы накопления и прироста ВВП	
	2000–2008	2009–2014 (2010–2014)	2000–2008	2009–2014 (2010–2014)	2000–2008	2009–2014 (2010–2014)
США	22	19 (19)	2,3	1,4 (2,2)	9,6	14 (8,6)
Япония	23	21 (21)	1,2	0,3 (1,5)	18,8	73 (14)
Германия	21	19 (19)	1,5	0,7 (2,0)	13,3	28 (10)
Франция	22	22 (22)	1,9	0,3 (1,0)	11,9	67 (22)
Великобритания	19	16 (17)	2,6	0,7 (1,7)	7,1	25 (10)
Польша	21	21 (21)	4,0	3,0 (3,0)	5,3	6,9 (6,8)
Румыния	25	26 (26)	6,1	-0,04 (1,4)	4,1	< 0 (18)
Турция	19	20 (21)	4,6	3,6 (5,4)	4,2	5,5 (3,8)
Бразилия	19	21 (21)	3,7	2,6 (3,2)	5,0	7,9 (6,6)
Китай	40	48 (48)	10,4	8,6 (8,5)	3,9	5,5 (5,6)
Индия	31	35 (35)	6,7	7,4 (7,2)	4,5	4,8 (4,9)
Россия	21	21 (22)	6,9	1,0 (2,8)	3,1	22 (7,9)
Украина	23	19 (20)	6,9	-2,9 (-0,3)	3,3	< 0 (< 0)

Источник: МВФ, расчеты Аналитического центра

Благодаря внутренней политике, Китай пережил кризис лучше других стран, сосредоточив усилия на преодолении кризиса в реальном секторе путем наращивания инвестиций и увеличения внутреннего потребления.

Инвестиционный рост стал одной из ключевых причин скачка китайской экономики. В инвестиционной сфере Китай превращается в одного из крупнейших инвесторов в инновационные сектора мировой экономики. При этом у страны достаточное количество проектов с участием прямых иностранных инвестиций.

Для привлечения иностранных инвестиций правительство Китая изначально взяло курс на развитие внешней торговли, так как внутренний рынок страны был относительно узким и не емким.

Освоенные иностранные инвестиции в Китай складывались из прямых иностранных инвестиций, займов и прочих инвестиций. С 2001 года иностранные займы, как следует из данных рисунка, не привлекаются.

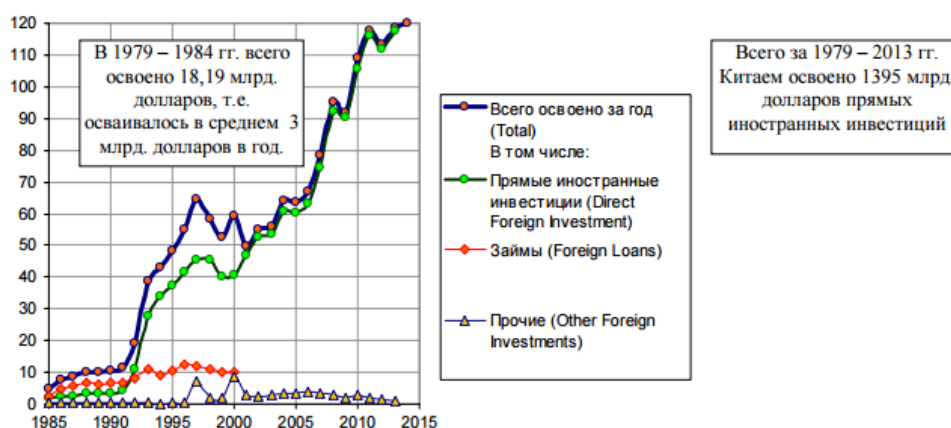


Рис. Освоение иностранного капитала, млрд. долл.

Источник: National Bureau of Statistics of China, China Statistical Yearbook 2014, table 11-13 «Utilization of Foreign Capital».

По данным приведенным на рисунке видно, что прямых иностранных инвестиций в Китай было значительно больше, чем портфельных инвестиций.

Согласно критерию «повышение объема зарубежных вложений» - доля зарубежных вложений в производстве товаров с целью экспорта возростала. При этом структура китайского экспорта трансформировалась - на сегодняшний день уже доминируют не полуфабрикаты, а продукция с наиболее высокой долей добавленной стоимости. Сегодня во всем мире стала известна марка «Сделано в Китае». В большей степени это связано с предприятиями - участниками иностранного капитала. Товары с такой маркой, благодаря своему высокому качеству и относительно низкой цене, обладают хорошей конкурентоспособностью на мировых рынках. При этом китайские товары сравнительно легко завоевывают рынки, в первую очередь — рынки, исходные для материнских компаний или хорошо ими освоенные.

Создавая благоприятный инвестиционный климат в области развития инноваций в стране для отечественных предприятий, нацеленных на экспорт, китайское руководство поощряет значительные инвестиции в трех ключевых сферах: разделяемые сервисы и аутсорсинг, платежи с помощью мобильных устройств и «облачные» вычисления.

В приоритете китайского руководства также стимулирование технологического развития отраслей народного хозяйства. Уже больше десятилетия прямые зарубежные инвестиции сопровождаются внедрением новейших технологий, благодаря которым совершенствуются многие традиционные китайские товары, обновляется продукция ряда отраслей и проводится техническое переоснащение устаревших предприятий. Иностранные инвестиции содействовали ускоренному развитию автомобилестроения, электронной промышленности, связи. Так, компании «Фольксваген» (Шанхай) и «Джип» (Пекин) в короткий срок повысили технологический уровень легкового автомобилестроения.

Иностранный капитал занимает значительное место в производстве электронных трубок для цветных телевизоров и в микроэлектронике. Благодаря иностранным инъекциям богатая ассортиментом продукция легкой и текстильной промышленности теперь не только удовлетворяет спрос на внутреннем рынке Китая, но и поступает на экспорт.

Реализация правительственных программ дала положительные результаты уже в первые годы изменения стратегии развития внешнеэкономической политики Китая. Прямые иностранные инвестиции в Китай позволили:

- вывести китайские товары на новые рынки;
- обеспечили образование устойчивых экономических связей разных стран;
- обеспечили рабочей силой производственные комплексы внутри страны и за ее пределами;
- позволили Китаю занять высокое место в инвестиционном рейтинге привлекательности стран.

За годы реформ Китай привлек значительные объемы иностранных инвестиций, передовых технологий и новые методы управления, что ускорило рост экономики и ее модернизацию, в т. ч. за счет развития инновационных отраслей.

Прямые иностранные инвестиции в Китай - важный индикатор здоровых внешнеэкономических отношений, однако их реальный вклад в потоки капитала и экономику страны в целом существенно ниже, чем планируемые правительством показатели.

Литература:

1. Ефремова, М.В. Анализ инвестиционной политики Китая [Текст] / М.В. Ефремова, А.А.Чайка // Science Time. – 2014. - № 11 (11). – С.103-112.
2. Инвестиции в Китай – самые прибыльные и ликвидные варианты заработка для инвесторов любого уровня [Электронный ресурс] / Просто инвестиции. - 2016. - Режим доступа:<http://prostoinvesticii.com/stati-o-finansakh/investicii-v-kitajj-samye-pribylnye-i-likvidnye-varianty-zarabotka-dlya-investorov-lyubogo-urovnya.html>

3. Решетникова, М.С. Трансформация инвестиционной стратегии КНР в условиях нарастания глобализации инвестиционной деятельности [Текст] / М.С. Решетникова // Микроэкономика. - 2013. - № 1. - С. 105-109.
4. Руйга И.Р. Современные тенденции рынка прямых иностранных инвестиций [Электронный ресурс] / И.Р. Руйга, О.И. Русских // Концепт. – 2015. - № 3. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-rynka-pryamyh-inostrannyh-investitsiy>
5. Любомудров, А.В. Прямые иностранные инвестиции в экономику Китая [Текст] / Любомудров А.В. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. - № 3. – С.13-17.
6. Бергер, Я.М. Экономическая стратегия Китая [Текст] / Я.М. Бергер. – М.: ИД «ФОРУМ», 2009. - 560 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

*Е.А. Денисова, А.Н. Козтева
г. Белгород, Россия*

Экономическое развитие России и ее регионов зависит, в первую очередь, от их расположения и ресурсов, которыми они обладают.

Экономический рост региональной экономики, улучшение жизни своих граждан, стабильность экономической ситуации в связи с увеличением эффективности отдельных предметов характеризуют высокий уровень развития национальной экономики.

Основной причиной этого является использование различных конкурентных преимуществ регионов. Таким образом, каждый регион Российской Федерации может быть только конкурентоспособными в своих направлениях развития, в которых имеет необходимый экономический потенциал.

Переход к рыночной экономике в России неизбежно будет означать отказ от советской системы территориального планирования (регионального), которая была основным методом реализации принципа территориального развития государственных планов экономического и социального развития.

К сожалению, в России в последние годы была разработана новая система регионального планирования и прогнозирования. Важно иметь в виду, что региональное планирование в странах с рыночной экономикой осуществляется за счет наличия в ней значительной части частного капитала. Таким образом, региональное планирование и прогнозирование не может игнорировать региональные стратегии и региональную политику частного бизнеса [3, с.78].

Российская Федерация и ее субъекты имеют свою долю ответственности за социально-экономическое развитие регионов, но их деятельность должна быть, по крайней мере, последовательной и скоординированной. Другими словами, эффективная система регионального планирования требует разработки эффективных механизмов сотрудничества между федеральными и региональными органами власти для обеспечения социально-экономического развития регионов.

В современных условиях необходимы новые подходы к формированию региональной информационной среды, создание более комфортных условий для межрегионального обмена опытом, принятие решений об инвестициях в регионе [5, с.110].

Сегодня регион - главная тема социально-экономических и политических отношений.

Успешная работа региональной экономики во многом зависит от навыков и компетенций региональных властей - принимать более обоснованные решения с учетом интересов центра и регионов. "Лицо" каждого региона определяется с помощью методов хозяйствования, социальных и экономических отношений, экологической ситуации, рационального использования региональных преимуществ, поиск методов объединения социально-экономических интересов федерального и регионального органов, которые могут конфликтовать.

Этот регион является неотъемлемой частью единого государства, он направлен решать свои проблемы и самостоятельно реализовать свой потенциал в рамках программы политических, правовых, экономических и социальных направлений по созданию условий для возникновения и роста потенциальных точек роста в регионе.

Определение социально-экономического развития регионов потенциально является одним из наиболее важных приложений региональной экономики. Будущее экономики любого региона зависит, в значительной степени, от того, будут инвестиции сделаны в экономику, или нет.

Динамическое экономическое развитие регионов, пострадавших от внешних и внутренних факторов, дифференцируется в пространстве. Внешние факторы включают в себя политическую роль федерального правительства.

Не менее важным внешним фактором считается влияние глобализации и включение России в мировой рынок.

Наиболее важным внутренним фактором является развитие наследственных признаков (в зависимости от расстояния). Это зависит от региональной структуры текущего уровня экономического развития территории, демографических характеристик, социально-культурного населения и неформальных институтов (традиции и правила), действующих на формах занятости, доходов, мобильности, и в более широком смысле - человеческий и социальный капитал.

Еще одним фактором развития является региональная политика. Политика региональных властей - это продукт институциональной среды и наследие человеческого капитала, накопленных зависимых характеристик элитного качества и типа политического режима в регионе.

Результатом общего внешнего воздействия (трансформации) и унаследованных факторов было относительное увеличение капитала, экспорт сырья в некоторых приграничных районах - основных маршрутах торговых потоков, появление депрессивных регионов и отсталости слаборазвитых роста.

Региональные центры и города экспортных отраслей пытаются адаптироваться к новым условиям быстрее, чем города с меньшим населением и сельской местности. Растущие межрегиональные диспропорции в доходах, доступе к образованию и других социальных услугах – основные характеристики данного положения.

Регионы России имеют много общих экономических проблем. Большинство из них являются частью комплекса, так как они имеют несколько компонентов. Такие проблемы, как правило, требуют много времени для разрешения. Другие проблемные области носят локальный характер и могут быть удалены довольно быстро. В целом, акцент на развитие рыночных отношений привел к изменениям в содержании проблем, стоящих перед регионом.

Экономические проблемы регионов России были связаны с политикой. Ни один из регионов не сможет развивать рыночную экономику без предоставления гражданских прав и свобод населению, проживающему на данной территории. Эти права - право граждан свободно выбирать место жительства, тип работы, право на достойный уровень благосостояния, образования и многое другое [4, с.37].

Историческое наследие по результатам рыночной трансформации, которое выражается в транс-региональном движении трудовых и финансовых ресурсов, намерено внедрить самые благоприятное соотношение между ожидаемой доходностью и рисками

предпринимательской деятельности. Это крупнейший город и городские районы, центры добычи нефти и газа, международной коммуникационной составляющей, где все больше сосредоточена экономическая жизнь России. Между тем, теплоизоляция, удаленные и слаборазвитые регионы гораздо медленнее адаптируются к изменившимся геоэкономическим условиям, имеют более низкие показатели экономической реструктуризации, низкой инвестиционной привлекательности. Большинство из этих регионов за годы реформ потеряли значительную часть накопленного человеческого капитала в советский период.

Экономическая жизнь в годы рыночной трансформации стала уделять больше внимания крупным городам и мегаполисам России. В контексте экономической либерализации Москва и другие крупные города начали получать дополнительный доход за счет их статуса и инновационного опыта [2, с.30].

Ускоренный рост столичного региона начался в результате чрезвычайно высокой концентрации исторического управления персоналом, научного и культурного потенциала, функций логистики и торговых услуг. Государство капитала привело к значительно более высокому уровню инфраструктуры, чем в других регионах.

В Москве быстрее, чем в остальной России, происходило внедрение рыночных институтов, адаптация городского хозяйства к рыночным условиям, что предопределило преимущество над другими регионами России в ведении бизнеса на внутреннем измерении и по всему миру.

Сформировали наиболее благоприятный инвестиционный климат между регионами России, отражающий устойчивое руководство в плане внутренних и иностранных инвестиций. С точки зрения иностранных инвестиций капитал последовательно занимает первое место среди российских регионов, принимая половину средств из-за рубежа.

Значительно увеличилась доля обеспечения доступа к международной связи в регионах России. Это регионы с большой численностью населения, разнообразной экономикой, которая играет важную роль в системе внешнеэкономических связей - Санкт-Петербург, Краснодарский край, Ленинградская область. Значительная доля в общем объеме ВРП России принадлежит Астраханской области и Республики Татарстан, они имеют важное место в производстве и транспортировке углеводородов.

Периферийные районы имеют значительные ресурсы для экспорта, наиболее пострадавшего от рыночной трансформации. Многие из них все еще находятся в подавленном состоянии. Основные симптомы - постоянная миграция и население с низким уровнем дохода, очень слабая инвестиционная деятельность, значительное снижение потенциала для инноваций.

Бедность - одна из главных проблем периферийных районов. В более, чем 2/3 субъектов Российской Федерации, доля населения с доходами, ниже прожиточного минимума, составляет в среднем по России 17,8%.

Бедность - деградация экономического и социального потенциала территорий, снижающая шансы на возрождение. Сокращение экономической жизни в бескрайних просторах России подтверждает тезис Дюркгейма о том, что неизбежна в рыночной экономике маргинализация малонаселенных районов - низкая плотность населения не создает необходимых условий для общественного разделения труда.

Модернизация российской рыночной экономики имеет локальный характер и концентрацию в Москве и других крупных городах и регионах, она тесно связана с производством и экспортом нефти и газа. Постепенно расширяются и обновляются региональные центры и близкие к ним территории. Динамика этого процесса во многом зависит от потенциала для инноваций, что, в общем, имеет существенное сокращение в стране в годы рыночной трансформации.

Неравномерное региональное развитие проявляется в увеличении неравенства, в основном из-за несовпадения распределения населения и производства товаров и услуг по всей стране [1, с.64].

Поиск оптимальных пропорций выравнивания - трудная задача, эти пропорции меняются в зависимости от конкретного развития. Продиктовать правильный ответ сверху, из Кремля или Минфина, невозможно, его нужно искать только во взаимодействии с регионами, чтобы обеспечить четкое разделение полномочий и финансовых ресурсов между федеральным, региональным и муниципальным уровнями власти.

Литература:

1. Белоусов А.А. Бизнес-идея развития // Эксперт. - № 38. - 2010. – С. 64.
2. Вардомский Л.Б. Региональное развитие в Центральной Европе и России: Учебное пособие, перераб. и доп. – М.: Издательство РАГС, 2006. – С. 29-31.
3. Гранберг А. Проблемы и парадоксы региональной политики в РФ // Социс. – №1.- 2007. – С. 78.
4. Гулюгина А.А. Уровень жизни регионов России. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2008. – С. 37.
5. Самбурова Е.Н. Географическая логика диспропорциональности территориального развития. – М.: Издательство СИП РИА, 2004. – С. 110.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН ОБЩЕГО РЫНКА ВОСТОЧНОЙ И ЮЖНОЙ АФРИКИ

*Симутове Исау, Ю.Л. Расстончина
г. Белгород, Россия*

Усиление роли стран и регионов в развитии внешнеторговой деятельности приобретает все большее значение и актуальность. Благодаря интенсификации внешнеторговой деятельности страна может получить дополнительные денежные доходы от участия во внешнеторговой деятельности и улучшить ее экономическое состояние. Международные экономические отношения способствуют привлекательности и развитию стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки.

В данной работе на основе анализа основных тенденций внешнеторговой деятельности стран Общего рынка Восточной и Южной Африки сформированы пути дальнейшего развития внешнеторговой деятельности.

Общий Рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) (от англ. Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)) представляет собой торгово-экономическое интеграционное объединение африканских стран, учрежденное в 1993 году. Членами КОМЕСА являются 19 государств: Демократическая Республика Конго, Свазиленд, Зимбабве, Судан, Египет, Кения, Коморские Острова, Ливия, Бурунди, Маврикий, Мадагаскар, Джибути, Малави, Руанда, Сейшельские Острова, Уганда, Эритрея, Замбия, Эфиопия. Миссия КОМЕСА заключается в том, чтобы стремиться к достижению устойчивого экономического и социального прогресса во всех государствах-членах путем расширения сотрудничества и интеграции во всех областях развития, особенно в области торговли, таможенного и валютного регулирования, транспорта, связи и информации, технологий, промышленности и энергетики, сельского хозяйства, охраны окружающей среды и природных ресурсов [8].

С момента создания в 1993 году КОМЕСА, внешнеторговая деятельность стран КОМЕСА растет из года в год. Это, как правило, связано с увеличением объема экспорта и импорта. В таблице 1 представлены статистические данные об экспорте африканских стран, являющихся членами Общего Рынка Восточной и Южной Африки (Common Market for Eastern and Southern Africa) за период 2010-2014 гг.

Экспорт стран КОМЕСА за 2010-2014гг., млрд. долларов США

	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Всего	104,36	97,37	125,11	120,31	98,76
В том числе:					
Египет	26,33	31,58	29,42	28,78	26,81
Ливия	36,44	18,71	58,22	42,20	20,18
Замбия	7,20	9,00	9,36	10,59	9,69
Судан (Северный + Южный)	11,53	8,98	3,82	6,70	7,52
Конго, ДР	5,64	6,92	6,87	7,67	7,04
Кения	5,17	5,85	0,00	5,54	6,28
Эфиопия	2,33	2,61	2,89	4,08	5,67
Зимбабве	3,20	3,51	3,88	3,51	3,06
Маврикий	1,85	2,26	2,26	2,34	2,66
Уганда	1,62	2,16	2,36	2,41	2,26
Мадагаскар	1,08	1,26	1,22	1,63	2,24
Свазиленд	0,00	1,61	1,71	1,86	1,88
Малави	1,07	1,43	1,18	1,21	1,42
Руанда	0,24	0,40	0,51	0,61	0,65
Сейшельские острова	0,41	0,40	0,48	0,61	0,57
Эритрея	0,02	0,34	0,59	0,26	0,57
Бурунди	0,12	0,20	0,24	0,21	0,14
Джибути	0,10	0,12	0,09	0,10	0,05
Коморские острова	0,01	0,02	0,01	0,01	0,05

Источник: КОМЕСА статистики, торговая карта МТЦ

Согласно представленным данным, экспорт стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки в рассматриваемый период уменьшился на 5,37% (темп прироста 2014г. к 2010г.) - с 104,36 млрд. долларов США в 2009 г. до 98,76 млрд. долларов США в 2014 г. Значительный рост экспорта стран КОМЕСА наблюдался в 2012 году в связи с ростом экспорта топливно-энергетических товаров и металлов в ЕС и Китай. Экспорт стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки в Китай увеличился на 8%. В 2013 году и 2014 году экспорт снизился на 3,84% и 17,91% соответственно (такая тенденция характерна для всего африканского континента в этот период). Крупнейшей страной КОМЕСА по объему экспорта (по данным 2014 года) оказался Египет с экспортом в размере 26,81 млрд. долларов США (27,15% от общего экспорта стран КОМЕСА). Другими лидерами по экспорту являются Ливия (20,18 млрд. долларов США) и Замбия (9,69 млрд. долларов США) с долями экспорта 20,43% и 9,81% соответственно.

В дальнейшем проанализируем объемы импорта стран КОМЕСА за период с 2010 по 2014гг. (табл.2).

Импорт стран КОМЕСА за 2010-2014гг., млрд. долларов США

	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Всего	137,49	148,21	156,78	180,58	186,33
В том числе:					
Египет	53,00	62,28	69,87	66,67	71,34
Эфиопия	8,60	8,90	11,91	14,90	21,91
Кения	12,09	15,03	0,00	16,39	19,83
Ливия	17,67	7,14	19,73	24,31	17,10
Замбия	5,32	7,18	8,81	10,16	9,54
Судан (Северный + Южный)	11,87	9,55	7,54	8,02	7,27
Конго, ДР	4,31	5,28	6,02	6,95	6,55
Зимбабве	5,85	8,60	7,36	7,70	6,38
Уганда	4,66	5,63	6,04	5,82	6,07
Маврикий	4,40	5,16	5,77	5,40	5,61
Мадагаскар	2,55	2,73	2,66	2,70	3,35
Джибути	1,95	2,45	2,92	2,90	3,07
Малави	2,17	2,43	2,33	2,84	2,80
Руанда	1,41	1,51	1,83	1,99	1,95
Свазиленд	0,00	1,97	1,79	1,75	1,68
Сейшельские острова	0,60	0,60	0,68	0,82	0,70
Бурунди	0,40	1,13	1,00	0,72	0,67
Эритрея	0,43	0,48	0,38	0,42	0,31
Коморские острова	0,18	0,18	0,13	0,12	0,20

Источник: КОМЕСА статистики, торговая карта МТЦ

Согласно представленным данным, импорт стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки в период 2010-2014 гг. вырос на 35,52% (с 137,49 млрд. долларов США в 2010 году до 186,33 млрд. долларов США в 2014 году). Крупнейшей страной КОМЕСА по объему импорта (по данным 2014 года) является Египет с импортом в размере 71,34 млрд. долларов США (38,29% от общего экспорта стран КОМЕСА).

Основными экспортерами товаров для стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки в 2014 году являются: Китай (29,79 млрд. долларов США), Индия (13,79 млрд. долларов США), Южно-Африканская Республика (11,01 млрд. долларов США), США (9,25 млрд. долларов США), Германия (8,20 млрд. долларов США), Италия (7,70 млрд. долларов США), Турция (6,10 млрд. долларов США) и Япония (4,73 млрд. долларов США). Экспорт этих стран в КОМЕСА составил 48,61% от общего объема импорта стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки за 2014г.

Импорт из Китая и Индии в период 2010-2014гг. вырос на 89,99% (с 15,68 до 29,79 млрд. долларов США) и 101,90%(с 6,83 до 13,79 млрд. долларов США) соответственно. Рост импорта Китая и Индии наблюдался за счет увеличения импорта электрооборудования, электронного оборудования, машин, ядерных реакторов, котлов, средств наземного транспорта, кроме железнодорожного, изделий из черных металлов, минерального топлива, масел, фармацевтических продуктов и др.

Для того чтобы оценить внешнеторговую деятельность стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки и выявить основные направления ее развития, была проанализирована товарная структура экспортно-импортных потоков. На рисунке 1 представлена товарная структура импорта и экспорта стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки за 2014г.

В структуре экспорта стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки доля экспорта минерального топлива составила 36% от общего объема экспорта в 2014 году. Топливо в основном экспортируется в Европейский Союз, Китай, Индию и Соединенные Штаты Америки. Среди прочих экспортных товаров стран Общего рынка Восточной и Южной Африки следует выделить медь и изделия из нее, кофе, чай, мате и специи, на которые приходится 10% и 4% от общего объема экспорта соответственно. Другими основными экспортными товарами являются руды, шлак и зола (3%). Доля прочих товаров - 34% от общего экспорта стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки.

Несмотря на рост экспортно-импортной деятельности в последние годы, страны КОМЕСА сталкиваются с некоторыми проблемами при осуществлении внешнеторговой деятельности.

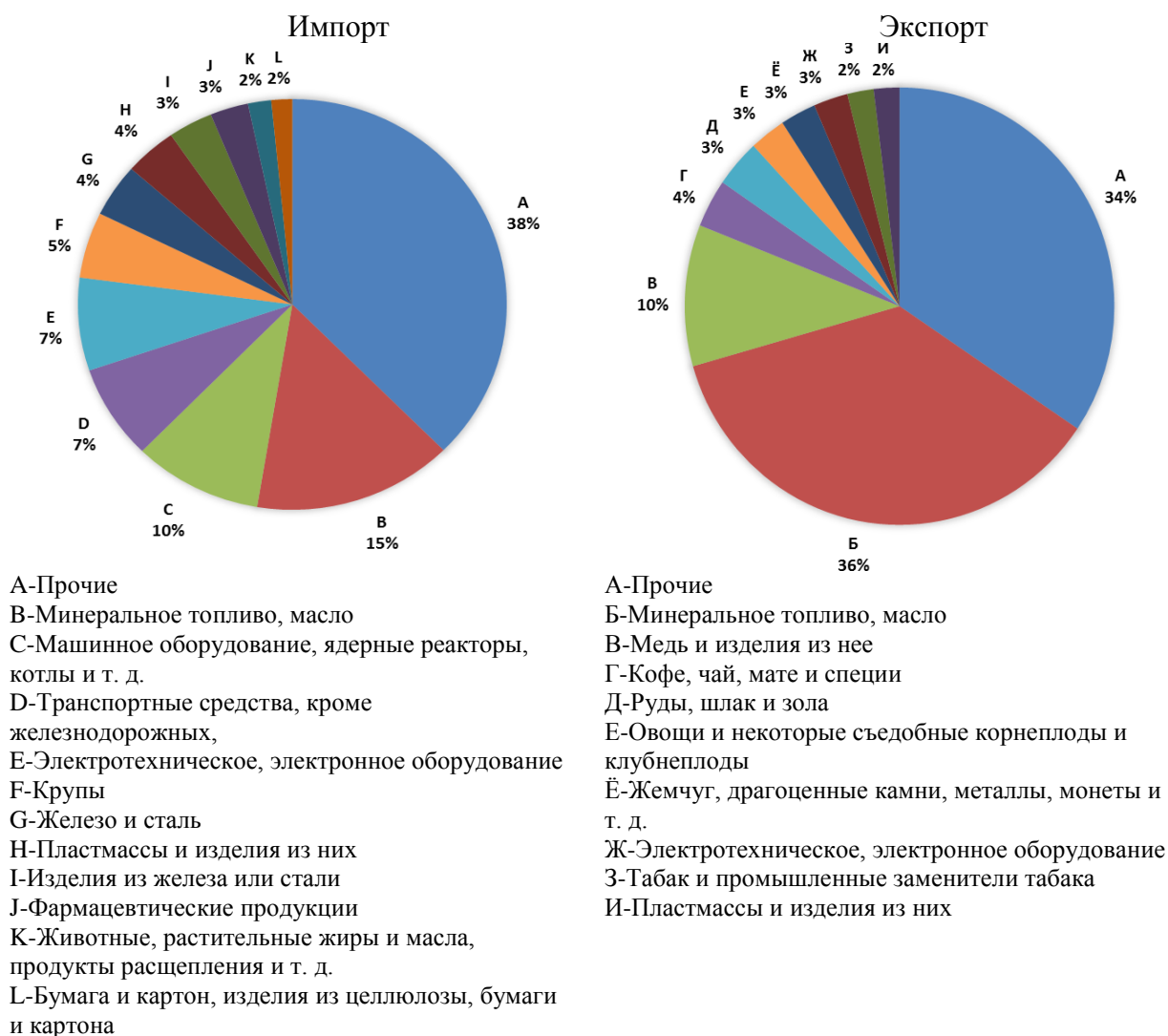


Рис. 1. Товарная структура импорта и экспорта стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки за 2014г.

Источник: КОМЕСА статистики, торговая карта МТЦ

Одной из главных проблем в развитии внешнеторговой деятельности стран КОМЕСА является большая зависимость от экспорта сырья и неразвитая

производственная инфраструктура. Неадекватные сети автомобильных, железнодорожных, воздушных и водных путей негативно оказывают влияние на импорт и экспорт товаров. Для стран, имеющих выход к морю, транспортные расходы составляют почти 70% от общей стоимости экспорта. Транспорт имеет решающее значение для перемещения товаров, услуг и людей через границы. Низкое качество транспортных сетей в африканских странах ограничивает взаимосвязанность и торговлю стран Общего рынка Восточной и Южной Африки.

Кроме этого, есть большие различия в торговых режимах среди стран КОМЕСА, несмотря на то, что страны КОМЕСА создали зону свободной торговли «COMESA Free Trade Area» в 2000г. Некоторые страны, такие как Джибути, Малави, Руанда, Уганда и Замбия имеют одни из самых открытых торговых режимов в мире, в то время как другие, такие как Бурунди, Коморские острова и Сейшельские Острова имеют одни из самых ограничительных торговых режимов в мире. Это негативно отражается на развитии внешнеторговой деятельности [1].

Для стратегического развития внешнеторговой деятельности, страны КОМЕСА подписали договор о создании трёхсторонней зоны свободной торговли (The Tripartite Free Trade Area) со странами Сообщества развития юга Африки (САДК) и Восточноафриканского Сообщества (ВАС) 10-го Июня 2015 года в Египте [11]. Важно отметить, что либерализация торговых тарифов в этих экономических группировках происходит по неравномерно и разным скоростям.

Для дальнейшего развития внешнеторговой деятельности стран КОМЕСА предлагаем следующие мероприятия и программы:

1. Увеличение межафриканской торговли и увеличение доли стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки в мировой торговле требует диверсификации экономики и повышения производственных мощностей. Опыт других регионов мира, которые добились успехов в достижении высокого уровня внутри региональной торговли, указывает на важность конкурентоспособности и производственного потенциала в динамичных секторах мировой торговли. Страны Общего Рынка Восточной и Южной Африки будут больше торговать друг с другом, если они обновят свои производственные мощности в динамичных секторах экономики, а также активизируют поддержку региональных предприятий и производственно-сбытовых цепочек.

2. Для повышения эффективности внешнеторговой деятельности стран Общего Рынка Восточной и Южной Африки необходима также открытая и эффективная система торговой информации. Использование адекватной, легкодоступной и своевременной информации, необходимо в торговле между странами. Известно случаи, когда из-за отсутствия соответствующей торговой информации, страны КОМЕСА импортировали товары и услуги, которые больше в наличии внутри африканских стран и по более низким ценам.

Таким образом, система торговой информации представляет собой важную составляющую любой стратегии повышения внешней торговли. Не существует никаких сомнений, что благодаря достоверной и открытой внешнеторговой информации, страны Общего Рынка Восточной и Южной Африки смогут реализовать свой экономический потенциал и производить товары и услуги конкурентоспособные на внешних рынках, повышая тем самым региональную интеграцию и решая многие экономические проблемы (в том числе занятость).

В заключение, хотелось бы отметить, что, несмотря на то, что страны КОМЕСА имеют преференциальные условия (как наименее развитые и развивающиеся страны) на экспорт определенных товаров на рынки ЕС, США, а также России, экспортеры стран КОМЕСА не используют эти возможности при осуществлении внешнеторговой деятельности [2].

Это можно объяснить недостаточным информированием участников внешнеэкономической деятельности о внешнеторговых возможностях, которые

действуют в их странах. Для развития внешнеторговой деятельности необходимо создать внешнеторговые информационные центры в странах КОМЕСА, где импортеры, экспортеры и инвесторы смогут получать информацию о внешнеторговых возможностях в разных странах мира.

Литература:

1. О регулировании конкуренции в КОМЕСА от 2012 года [Текст]: КОМЕСА. - 2012. - Том 17, № 12. - 2012.
2. Решение Комиссии Таможенного союза № 130 от 27 ноября 2009 года «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» [текст]/ Перечень наименее развитых стран - пользователей системы тарифных преференций таможенного союза. Решением Комиссии таможенного союза от 27 ноября 2009 года № 130.
3. КОМЕСА статистики [Электронный ресурс]: КОМЕСА - Режим доступа: <http://comstat.comesa.int/Home.aspx> (дата обращения 27.01.2016).
4. Международные торговые статистики-2012. ООН, 2012 [Текст]: изд. Организации Объединенных Наций, Нью-Йорк, №1, 2013. –С. 1-56.
5. Торговая карта МТЦ (Trade Map ITC) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения 27.01.2016).
6. Woopen S. Non-tariff barriers within the COMESA region: The possibility of a penalty system [Текст]/S. Woopen, S. Robin, T.R. Verena, L. Matthew//ICITI, 2013. - pp 2-59.
7. China-Africa Economic and Trade Cooperation. Information Office of the State Council: The People's Republic of China, 2013[Текст]. - pp 3-14.
8. Common Market for Southern and Eastern Africa [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.comesa.int/index.php> (дата обращения 12.01.2016).
9. Dlamini N.A. An analysis of the Tripartite Free Trade area between COMESA, SADC and EAC and its effects on Swaziland's economy [Текст]/NA. Dlamini, Kongolo M.//African Research Review. Volume 6(3), №26, 2012. – pp 1-22.
10. International Trade Statistics Bulletin №12 [Text]: Common for Eastern and Southern Africa, 2013. - P. 16-32.
11. The Tripartite Free Trade Area project integration in southern and eastern Africa [Текст]: European parliamentary research service, 2015. – pp 1-10.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ

Казимиру Эринелту
Науч. рук. В.М. Московкин
г. Луанда, Ангола

Африка – это континент, который многие, в основном, считают отстающим в связи с медленным развитием ее стран в различных областях, таких, как промышленность, наука и технологии, образование, транспортная сфера и т. д.

Субсахарская Африка, по мнению многих специалистов, является беднейшим регионом планеты. В этой части Африки, расположены страны (33 из беднейших в мире) с большими структурными проблемами, которые испытывают серьезные последствия этнических конфликтов и политической нестабильности. Ожидаемая продолжительность жизни не превышает 47 лет, уровень грамотности взрослого населения достигает 63%, а уровень образования не превышает 44%. Огромный рост населения в течение 1990-х годов привел к увеличению количества людей, живущих в экстремальных условиях бедности. Более половины населения Субсахарской Африки, около 300 миллионов человек, живут менее, чем на доллар в день. Миллионы этих людей живут в условиях

абсолютной бедности, лишены чистой воды, достойного жилья, питания и доступа к образованию. Отсутствие воды создает разрушительные проблемы в регионе, кроме того, ситуация ухудшается из-за опустынивания и катастрофического состояния водных ресурсов. Все это вызывает голод и болезни. Субсахарская Африка является регионом, наиболее пострадавшим от ВИЧ. На сегодняшний день существует 35 миллионов детей-сирот в данном регионе, по оценкам, из них примерно 11 млн сироты, потому что их родители умерли от болезней, вызванных вирусом ВИЧ. Конечно, для решения этих страшных социальных и политических проблем, страны Субсахарской Африки были вынуждены создавать эффективную интеграцию, на основе которой острые проблемы снизились, по сравнению с периодом начала 70-х до 2000-х годов. Для решения этих проблем в Субсахарской Африке было создано много региональных группировок (COMESA, SADAC, CEDEAO и другие). Но этого всего недостаточно. Для кардинального решения африканских проблем нужна общая африканская интеграция по типу Европейского союза или UNASUR (латиноамериканская интеграция). Тем менее в последние 20 лет постепенно пошел процесс рационального использования природных ресурсов и улучшения жизни населения данного региона.

Интеграция стран Субсахарской Африки и создание иных проблемно-ориентированных сообществ для развития данного региона были самыми перспективными шагами к улучшению и решению основных политических, экологических, социальных, этнических, культурных и эпидемиологических проблем. Сокращение войн создавало благоприятную среду для развития промышленности, повышения грамотности населения и свободного перемещения людей и товаров. Рассмотрим динамику роста ВВП в разных регионах мира (рис. 1).

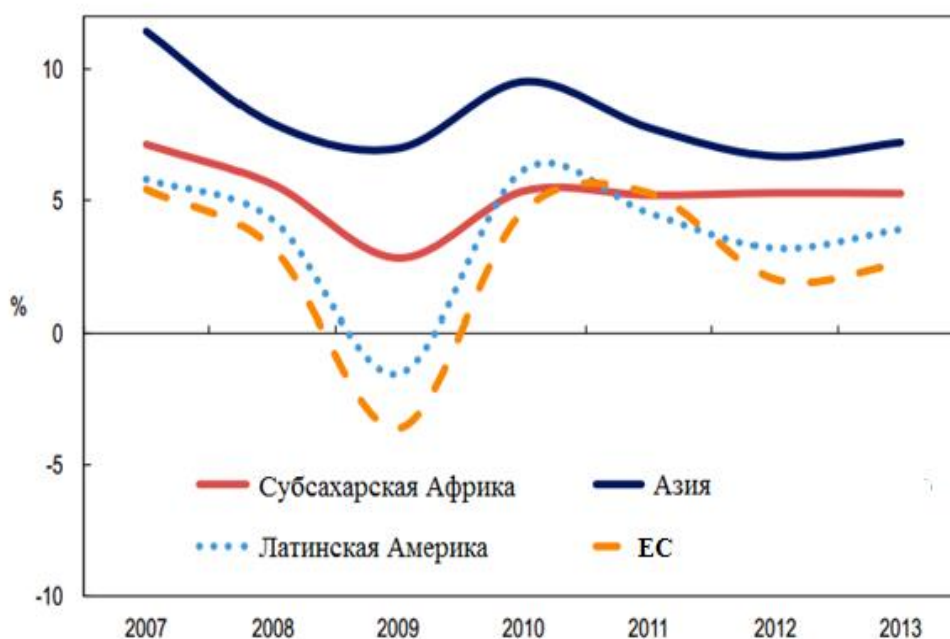


Рис. 1. Динамика роста ВВП в разных регионах мира, %

Источник: [4].

После наиболее глубокого локального минимума этого роста в 2009 г., характерного для всех регионов мира, в следующем году наблюдался локальный максимум роста ВВП для регионов Латинской Америки, Азии и ЕС. При этом только страны Субсахарской Африки не достигли этого локального максимума с дальнейшим спадом роста ВВП, а продолжили небольшой, но стабильный рост.

Но этот стабильный рост не означает, что он относится ко всем странам Субсахарской Африки (рис. 2). Если страны экспортёры нефти и страны с низким уровнем

доходов, в период с 2010 по 2013 гг, имели стабильные уровни роста ВВП, то в наиболее бедных странах произошел сильный прирост ВВП с 2 до 7%, а в странах с средним уровнем доходов – небольшой спад роста ВВП в 2012 г.



Рис. 2. Дифференцированный рост ВВП по различным группам стран Субсахарской Африки, %

Источник: [4].

В настоящее время, в сложившейся ситуации в мире, значительное падение цены на нефть приведет к снижению ВВП во всех странах, экспортирующих нефть, таких, как Ангола, Нигерия, Демократическая республика Конго, а также ЮАР. Например, в конце 2014 г. Ангола стала страдать из-за ситуации, связанной с нефтью, так как экономика страны зависит на 80% от нефтяной добычи.

В современной ситуации трудно даже сделать прогноз развития стран Субсахарской Африки, поскольку экономика ведущих из них базируется на добыче нефти, а сегодня ситуация на этом рынке очень сильно ухудшилась. Для того чтобы все было стабильно в будущем нужно ориентироваться в развитии на создание промышленных комплексов и пытаться избежать зависимости от других наиболее развитых стран, а особенно, от транснациональных корпораций.

Литература:

1. Абрамова И. О., Фитуни Л. Л. Экономика Африки в условиях надвигающейся второй волны мирового экономического кризиса // Проблемы современной экономики. - 2012. - № 4. - С. 105-112.
2. Армстронг Э. Наука, технологии, инновации, бизнес. Англо-русский глоссарий / Э. Армстронг, В. Киселев (сост.). М., 2011
3. Барышева А. В., Балдин К. В., Голов Р. С., Прередеряев И. И. Инновации: уч. пособие. – 2-е изд. – М.: Дашков и К. 382 с., 2008
4. Глобальный контекст и перспективы Субсахарской Африки [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.imf.org/external/country/MOZ/rr/2012/040112p.pdf>. Октябрь 2012

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РЕСПУБЛИКИ МАДАГАСКАР**

*Е.И. Ковалева, Разафимили Юфрази
г. Белгород, Россия*

В настоящее время состояние экономики Мадагаскара таково, что национальные предприятия страны не могут удовлетворять совокупный спрос населения. Часть товаров народного и промышленного потребления вообще не производится на территории страны. Поэтому многие товары на Мадагаскар ввозятся из-за рубежа. Малагасийский импорт составляют машины, оборудование, транспортные средства, товары народного потребления. Кроме того, импортируются топливно-энергетические ресурсы, с каждым годом происходит увеличение импорта углеводов.

Импортные поставки традиционно играют значительную роль в решении многих жизненно важных задач социально-экономического развития страны и обеспечения как производственной сферы, так и населения теми видами продукции, которые внутри страны не производятся или производятся в недостаточных объемах. Проблемы индустриализации страны реконструкция народного хозяйства в послевоенные годы, исправление неблагоприятного баланса продовольственных товаров в неурожайные годы и многие другие не менее значимые задачи общенационального масштаба решались в большой степени с помощью импорта.

Основными торговыми партнерами являются Китай, Франция, ОАЭ (Объединенные Арабские Эмираты), Европейский Союз, Таиланд, ЮАР, США и Индонезия [2, р. 269].

Проанализируем более подробно товарную и географическую структуру импорта Мадагаскара за период с 2008 по 2014 гг., выделив 10 наиболее значимых импортных товарных категорий и 10 основных стран-партнеров по импорту продукции. Для облегчения понимания анализа приведем курсы валют: 1 доллар = 3229,3 ариари; 1 рубль = 63 ариари.

Географическая структура импорта представлена в таблице 1. Объемы импорта представлены по отдельным странам в ценах CIF в млрд. ариари с 2008 по 2014 гг.

Таблица 1

Объемы импорта по 10 основным странам-партнерам 2008-2014 гг.,
в ценах CIF, млрд. ариари

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Темп роста, % 2014/2008 гг.
Китай	1 374	695	646	616	794	576	1 784	129,8
Франция	579	599	710	636	332	234	368	63,5
Бахрейн	519	215	291	68	348	120	544	104,8
ЮАР	405	277	410	348	298	215	453	111,8
ЕС	359	2	1	66	355	246	426	118,6
США	326	212	306	132	179	140	331	101,5
Германия	274	136	117	77	125	91	291	106,2
Маврикий, остров	145	288	278	268	166	121	151	104,1
Индонезия	122	65	42	62	75	62	131	107,3
Таиланд	122	1 131	95	94	93	82	157	128,6
Итого	4 225	3 621	2 897	2 368	2 765	1 887	4 634	1076,2

Составлено по данным: [3, с.14-19].

По данным таблицы 1 можно сказать, что на протяжении исследуемого периода основными торговыми партнерами страны по импорту товаров являются Китай, ЮАР, страны Европейского союза, Таиланд. Импорт товаров из Китая увеличился за период с 2008 года по 2014 год на 30%, со странами Европейского союза на 18,6%, с ЮАР – на 11,8%, с Таиландом – на 28,6 %. Объем импорта из Франции сократился почти на 40%, что обусловлено политическим кризисом в стране, отсутствием поддержки нового Правительства Мадагаскара французским истеблишментом. Резкое сокращение объемов импорта произошло в 2012 году, когда импорт из Франции сократился почти вдове. Такая же ситуация характерна и для других стран партнеров Мадагаскара, начиная с 2011 года происходит резкое сокращение импорта. В 2014 году происходит увеличение объемов импорта, но показатели докризисного 2008 года в стране еще не достигнуты. В 2014 году по сравнению с 2013 годом импорт увеличился на 45,5%. Рассчитав средний уровень объема импорта за рассмотренный период, мы видим, что лидером является Китай, (средний объем импорта - 927млрд. ариари), второе место занимает Франция (средний объем импорта - 493,9млрд. ариари) и третье место – ЮАР (средний объем импорта - 343,8млрд. ариари).

На рисунке 1 представлена динамика объема импорта продукции по 10 основным странам-партнерам 2008-2014 гг.

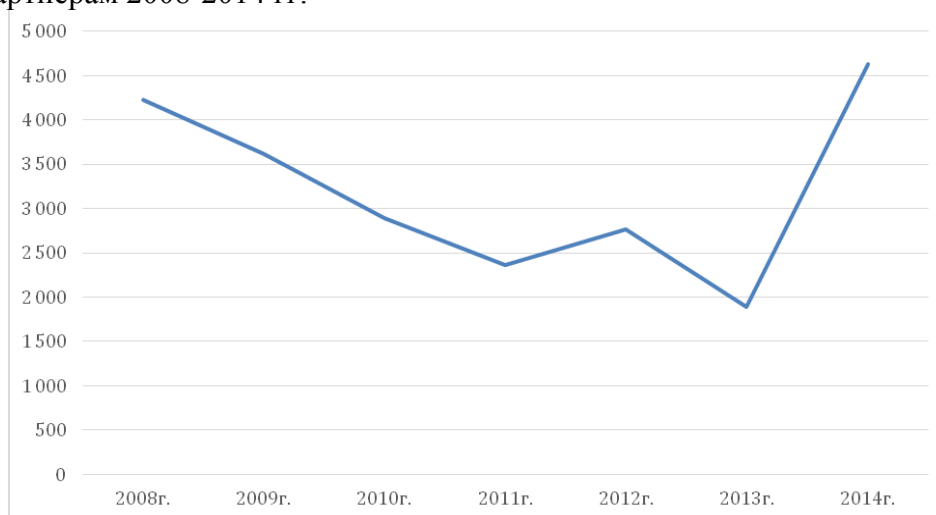


Рис. 1. Динамика суммарного объема импорта продукции по 10 основным странам-партнерам 2008-2014 гг.

Составлено по данным: [1, с.25].

В таблице 2 представлен удельный вес стран партнеров в общем объеме импорта за 2008-2014 гг.

Таблица 2

Удельный вес стран партнеров в общем объеме импорта за 2008-2014гг., %

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Китай	32,6	19,2	22,3	26	28,7	30,5	38,5
Франция	13,8	16,5	24,5	26,9	12	12,4	8
Бахрейн	12,2	6	10,04	2,9	12,6	6,4	11,7
ЮАР	9,5	7,4	14,2	14,7	10,7	11,4	9,7
Европейский союз	8,5	0,1	0,03	2,8	12,8	13	9,2
США	7,8	5,9	10,6	5,56	6,5	7,4	7,1
Германия	6,4	3,9	4,03	3,3	4,5	4,8	6,3
Маврикий остров	3,5	8	9,6	11,3	6	6,4	3,3
Индонезия	2,9	1,8	1,4	2,6	2,7	3,3	2,8
Таиланд	2,8	31,2	3,3	4	3,4	4,3	3,4
Итого	100	100	100	100	100	100	100

Составлено по данным: [3, с.14-19].

По данным таблицы 2 мы видим, что наибольший удельный вес по импорту на протяжении всего рассматриваемого периода занимал Китай, ЮАР, США, Франция. На рисунке 2 представлен удельный вес стран партнеров Мадагаскара по импорту в 2014 году.



Рис. 2. Доля стран партнеров Мадагаскара по импорту в 2014 году, %
Составлено по данным: [3, с.14-19].

Данные рисунка 2 показывают, что основным торговым партнером в течение рассматриваемого периода является Китай. Доля импорта из КНР в 2014 году составила почти 40 %, второе место – Бахрейн (11,7%) и третье место – ЮАР (9,7%).

В таблице 3 представлена товарная структура импорта Мадагаскара с 2008 по 2014 год в млрд. ариари. Основными импортируемыми товарами на остров являются дизельное топливо и мазут, машины и оборудование, металлы и металлические изделия, продовольственные товары.

Таблица 3

Товарная структура импорта Мадагаскара за 2008-2014гг., в ценах CIF, млрд. ариари

Наименование товарной категории	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Темп роста, % 2014/2008 гг.
Дизель и мазут	542	418	484	763	814	551	661	121,9
Фармацевтические продукты	118	123	139	129	123	80	121	102,5
Ткани хлопчатобумажные	244	108	87	127	114	101	231	94,6
Текстиль и текстильные изделия	616	387	319	376	407	326	410	66,5
Железобетонные изделия	207	136	113	129	117	81	110	53,1
Металлы и металлические изделия	575	1 256	385	255	190	115	120	20,8
Машины и оборудование	891	930	769	384	345	274	291	32,6
Электротехнические изделия	344	259	297	205	173	98	102	29,6
Транспортное оборудование	213	58	113	79	49	26	31	14,5
Продукты питания	679	646	718	967	871	656	680	100,1
Итого	4 429	4 322	3 423	3 415	3 202	2 308	2 756	636,2

Составлено по данным: [3, с.14-19].

За 2008-2014 году импорт дизельного топлива и мазута увеличился на 21,9 %, импорт продовольственных товаров оставался неизменным на протяжении этих лет, незначительно увеличился импорт фармацевтической продукции на 2,5%. По всем остальным категориям наблюдается существенное снижение объемов импорта, что обусловлено политической и экономической нестабильностью.

В 2014 году общий объем импорта составлял 2756 млрд. ариари, но ежегодно объем импортируемой продукции снижался: в 2009 – на 2,4%; 2010 – на 20,8%; 2011 – на 0,2%; 2012 – на 6,2%; 2013 – на 27,9%, только в 2014г. наблюдается увеличение на 19,4% по сравнению с 2013 годом.

В таблице 4 представлен удельный вес импортных товаров в общем объеме импорта с 2008 по 2014 годы.

Таблица 4

Удельный вес импорта в общем объеме импорта за 2008-2014гг., %

Наименование товарной категории	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Дизельное топливо и мазут	12,2	9,7	14,1	22,3	25,4	23,8	24
Фармацевтические продукты	2,6	2,8	4,1	3,7	3,8	3,4	4,4
Ткани хлопчатобумажные	5,5	2,5	2,5	3,7	3,5	4,4	8,4
Текстиль и текстильные изделия	13,9	8,9	9,3	11	12,7	14,1	14,8
Железобетонные изделия	4,6	3,1	3,3	3,7	3,6	3,5	4
Металлы и металлические изделия	13	29,1	11,2	7,4	5,9	5	4,3
Машины и оборудование	20,1	21,5	22,4	11,2	10,7	11,9	10,5
Электротехнические изделия	7,7	6	8,6	6	5,4	4,2	3,7
Транспортное оборудование	4,8	1,3	3,3	2,3	1,5	1,1	1,1
Продукты питания	15,3	14,9	21	28,3	27,2	28,4	24,6
Итого	100	100	100	100	100	100	100

Составлено по данным: [3, с.14-19].

Данные таблицы 4 показывают, что импорт продукции на Мадагаскар увеличился, что было вызвано ростом импорта в 2014 году. Доля импорта дизельного топлива и мазута составила 24%; продукты питания - 25%; текстиль и текстильные изделия - 15%; машины и оборудование - 11%. Доля импорта по товарным группам в общем объеме импорта графически представлена на рисунке 3.



Рис. 3. Доля импорта по товарным группам за 2014 год

Составлено по данным: [3, с.14-19].

Можно сказать, что экономика Мадагаскара имеет сильную зависимость от импорта, особенно от импорта продовольственных товаров, что создает угрозу национальную продовольственной безопасности. Это является следствием непродуманной внешнеторговой политики страны. Зачастую на территорию страны ввозится дешевая продукция, очень низкого качества, которая по качеству уступает производимой на территории страны продукции.

Таким образом, основными торговыми партнерами страны по импорту товаров являются Китай, ЮАР, страны Европейского союза, Таиланд. Доля импорта из КНР в 2014 году составила почти 40 %, второе место – Бахрейн (11,7%) и третье место – ЮАР (9,7%). Объем импорта из Франции сократился почти на 40%, что обусловлено политическим кризисом в стране.

Основными импортируемыми товарами на остров являются дизельное топливо и мазут, машины и оборудование, металлы и металлические изделия, продовольственные товары. В 2014 году общий объем импорта составил 2756 млрд. ариари.

Литература:

1. Instat, Institut National de la Statistique Malgache [Текст]// Enquête sur le Développement Social de Madagascar. - 2013-2014. - P.25-27.

2. Ohlin, B., Interregional and international trade [Текст] / B. Ohlin // Cambridge, 2011. - p.269-396.

3. Instat, Banque Centrale : FMI [Текст]// Répartition des échanges de Madagascar. - 2014. – 56 p.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И ВОЗМОЖНОСТИ РЕГИСТРАЦИИ ОТКРЫТИЙ В ОБЛАСТИ ГУМАНИТАРНЫХ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК

В.И. Кузьменок

г. Минск, Республика Беларусь

Научные открытия, идеи, гипотезы, относящиеся к фундаментальной сфере знаний, являются плодом интеллектуального труда исследователей и ученых, которые заинтересованы в фиксации авторства и приоритета научного изыскания, но зачастую не представляют, как провести регистрацию своего знания, порой имеющего статус открытия.

Необходимость регистрации открытий по расшифровке значений иероглифов или письменности впервые обосновала возникновение задачи регистрации открытий в общественных науках, которая была поставлена в 1879 году на Лондонском конгрессе Международного литературного и художественного союза.

Первую интерпретацию понятия открытия в области общественных наук предложил в 1953-1954 годах специальный комитет экспертов ЮНЕСКО. Следующее определение в области общественных наук, сформулированное как «наблюдение интеллектуальных или моральных связей между двумя категориями идей, понятий или концепций, которые казались ранее несвязанными» было принято за основу используемой и сейчас дефиниции «открытия».

Регистрация открытий в области общественных и гуманитарных наук впервые в мировой практике осуществляется с 1995 года по инициативе Российской академии естественных наук (РАЕН), имеющей в своем составе высококвалифицированных специалистов, в том числе авторов научных открытий и изобретений в самых разных областях знаний [1, с.57]. Под научно-методическим руководством Президиума РАЕН работает Международная академия авторов научных открытий и изобретений и проводится независимая экспертиза заявок на открытия. По результатам экспертизы выдаются дипломы, подтверждающие признание научного положения открытием. Наряду с этим осуществляется регистрация научных идей и научных гипотез, являющих собой этапы становления нового знания.

Решение о присуждении Нобелевских премий по экономике в 1968 г. объясняется не только стремлением повысить заинтересованность ученых-экономистов к

фундаментальным исследованиям, но и, прежде всего возрастающим интересом к изучению экономических проблем научными методами.

Как планируется стимулировать открытия меньшего (т.е. не Нобелевского) масштаба? В модельном законе «Об охране прав на научные открытия» [2] на территории СНГ предусмотрено следующее автору научного открытия:

- в порядке исключения, может быть присуждена Высшей аттестационной комиссией государства-участника ученая степень доктора или кандидата наук без защиты диссертации по представлению специализированных ученых советов и по согласованию с центральным органом исполнительной власти в сфере интеллектуальной собственности и президиумом национальной академии наук;

- с целью обеспечения условий для научной деятельности предоставляется дополнительная жилая площадь в виде комнаты (кабинета) размером не более 20 кв. м в случае, если это предусмотрено национальным законодательством;

- может быть присвоено почетное звание, в частности «Заслуженный деятель науки и техники», «Заслуженный деятель науки», «Заслуженный деятель науки и образования»;

- делается запись в трудовой книжке о научном открытии.

Однако такое существенное стимулирование может остаться, к сожалению только прописанным в модельном законе стран СНГ. А модельный закон - это законодательный акт рекомендательного характера, возможно не перерастающий быстро в основу национального правового акта страны СНГ.

В отличие от научного открытия в области естественных наук, означающего установление явлений, свойств, законов или объектов материального мира, ранее не установленных и доступных проверке, в области гуманитарных наук открытием признается установление интеллектуальных связей между понятиями и/или концепциями, которые воспринимались ранее несвязанными.

Под научной идеей понимается обобщенный теоретический принцип, объясняющий сущность неизвестного ранее явления, свойства, закона или неизвестную связь между понятиями и/или концепциями.

Научной гипотезой признается научно обоснованное предположение о неизвестном ранее явлении, свойстве, законе или о неизвестной связи между понятиями и/или концепциями.

Результатом научной и (или) научно-технической деятельности является объективированная и зафиксированная на любых носителях информация, содержащая новые научные знания (открытия), новые решения прикладных задач в области науки и техники, обладающая новизной, практической целесообразностью и ценностью применения [3]. Несколько по иному формулировка приведена в Модельном законе «О научной и научно-технической деятельности» [4]: «Научный результат – новое знание, полученное в процессе фундаментальных или прикладных научных исследований и зафиксированное на носителях научной информации в форме отчета, научной статьи, научного доклада, научного сообщения о проведенной научно-исследовательской работе, научного открытия, опубликованной монографии». Но не всякий, а скорее очень редкий, на наш взгляд, научный результат является открытием в науке. Научное открытие представляет собой установление неизвестных ранее, но объективно существующих закономерностей, свойств и явлений материального мира, вносящее коренные изменения в уровень научного познания. Объектом научного открытия, охраноспособным для получения прав на него, может быть:

- закономерность – объективно существующая существенная стабильная связь между явлениями или свойствами материального мира;

- свойство – объективно существующая качественная сторона объекта материального мира;

- явление – объективно существующая форма проявления сущности объекта материального мира.

Автором научного открытия становится физическое лицо, в результате интеллектуальной, творческой деятельности которого совершено научное открытие [2]. Автор получает диплом – охранный документ, удостоверяющий право на научное открытие. А свидетельством как документом, удостоверяющий факт совершения научного открытия, удостоверяется организация, в которой работает автор. Но до получения этих документов необходимы еще две стадии - оповещение о научном открытии как осуществленное автором или по его согласию действие, которое впервые делает сущность и доказательства достоверности научного открытия сообщенными неопределенному кругу лиц любым способом. И вторая стадия – экспертиза, проводимая организатором научной экспертизы – научным учреждением, которое проводит экспертизу заявок на научные открытия и готовит экспертные выводы.

Согласно модельному закону «Об охране прав на научные открытия» [2] внесены некоторые уточнения относительно охраны прав на открытия не только в общественных, но и других науках. Научное открытие считается охраноспособным для получения прав на него, если оно является неизвестным, вносит коренные изменения в уровень научного познания и суть его сформулирована и доказана. Не являются охраноспособными для получения прав согласно указанному закону следующие открытия: географические; археологические; палеонтологические; полезных ископаемых; в области общественных наук.

Не признаются открытиями согласно этому же модельному закону:

- отдельные факты, отдельные зависимости, а также закономерности, свойства и явления материального мира, которые не вносят коренных изменений в уровень научного познания;

- гипотезы, в частности допустимые представления о строении материи, о происхождении планет, полезных ископаемых, о существовании разных силовых полей и т.п.;

- решение математических задач, установление абстрактных числовых зависимостей, доказательства математических теорем и т.п.;

- результаты, которые уточняют уже известные положения, например формы небесных тел, их орбиты и т.п.;

- результаты научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, которые касаются создания разных новых технологических процессов, конструкций машин и приборов, новых материалов и лечебных средств (их свойств, способов лечения болезней, штаммов микроорганизмов и т.п.);

- выявление и выведение новых сортов растений, пород животных и штаммов микроорганизмов;

- научные теории и математические методы.

Если открытие в области общественных наук не является охраноспособным, то право на изобретение, полезную модель, промышленный образец охраняется государством и удостоверяется патентом. Патент на изобретение, полезную модель, промышленный образец удостоверяет авторство, приоритет изобретения, полезной модели, промышленного образца и исключительное право на их использование [5]. Проследить динамику о зарегистрированных изобретениях в Республике Беларусь, защищенных патентами [6, с.119], можно на графике (рисунок 1). Так как патент действует с даты подачи заявки на выдачу патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец в патентный орган (в Беларуси - государственное учреждение «Национальный центр интеллектуальной собственности») определенное количество лет (5, 10, 20 или больше - при продлении), то количество действующих патентов отстает от количества заявок.

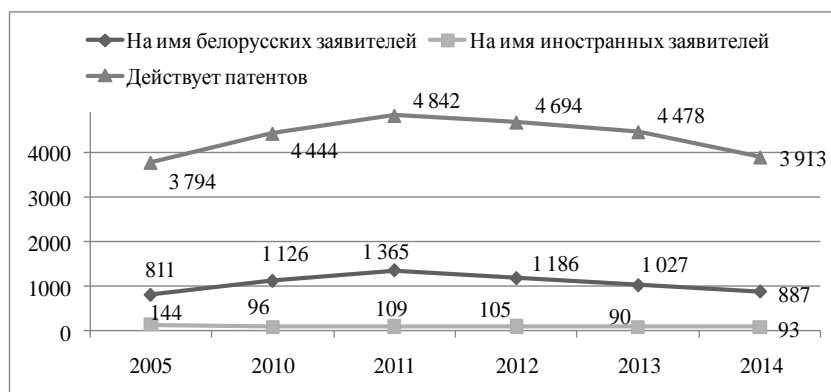


Рис. 1. Выдача патентов и действующие патенты в Республике Беларусь в 2005-2014 гг.

Определенным условием, которое сдерживает становление и развитие в Беларуси системы регистрации открытий в области общественных наук, является отсутствие специального понятийного аппарата, разработка которого может быть осуществлена совместными усилиями ученых, и экспертов в области общественных и социально-экономических наук: историков, философов, науковедов, социологов, экономистов и др.

На первоначальной стадии для оценки результатов научных исследований в области общественных наук критериями оценки могли бы быть достаточно широко апробированные в России критерии оценки фундаментальных естественнонаучных исследований с учетом специфики области гуманитарных наук. В последующем можно приступить к разработке и обоснованию собственных критериев оценки в области гуманитарных знаний.

В мировой практике к основным оценочным критериям результата фундаментальных исследований принадлежат мировая новизна, достоверность и фундаментальность. Кроме этого в любом случае потребуется изложение формулы открытия и соблюдение определенных этических требований в ходе проведения исследований. Если в заявленном научном открытии будут присутствовать идеи, противоречащие принципам, признанным обществом или установленным законодательным нормам, то такая заявка не будет рассматриваться. Под запрет попадают также утверждения, противоречащие фундаментальным научным законам и моральным ценностям человека.

Сущность научного открытия излагается в формуле. Формула открытия - это словесная характеристика сущности научного открытия, сжато, четко и исчерпывающе выражающая новое научное понятие. Особое внимание здесь уделяется новым терминам, введение которых обусловлено необходимостью раскрытия новизны и содержания научного положения. Формула открытия должна состоять из одного грамматического предложения, включать указание на способ получения доказательств достоверности, название открытия, научную интерпретацию и характеристику причинно-следственных связей. Формула открытия начинается со слов «Установлено...», «Теоретически установлено...», «Экспериментально установлено...», далее следует указание на объект открытия «явление», «свойство», «закономерность (закон)», раскрывается название и излагается сущность.

Экспертная оценка новизны включает установление приоритетной даты научного положения и его анализ в сравнении с известными источниками информации на приоритетную дату.

В практике регистрации открытий в области общественных наук используются все известные основные варианты установления приоритета.

Документальными данными, свидетельствующими о приоритете открытия, могут быть источник информации, где впервые была изложена сущность открытия (приоритетная публикация), который прилагается к материалам заявки (оттиски изданий в

оригинале и переводе, акты, протоколы и т. п.). Если сущность открытия и доказательства его достоверности были изложены в ряде приоритетных публикаций, то указывается, какой части открытия соответствует каждая публикация. Например, в качестве таких дат могут быть указаны даты получения теоретического обоснования и экспериментального подтверждения открытия. В случае, если сущность открытия впервые излагается в материалах заявки, то приоритет открытия устанавливается по дате приема заявки к рассмотрению (в России - Международной академией авторов научных открытий и изобретений).

По мнению В.В. Потоцкого [1, с.62] имеются также и другие формы установления приоритетной даты, широко используемые и практике регистрации открытий в естественных науках и приемлемые для открытий в области общественных наук (дата утверждения научно-исследовательского отчета, дата защиты диссертации, дата поступления статьи в редакцию и др.).

Исходя из вышеизложенного можно сделать заключение о приемлемости для экспертизы открытий в области общественных наук основных методологических принципов, используемых при оценке открытий в естественных науках.

Другим важным оценочным критерием результата фундаментальных исследований на уровне научного открытия является его достоверность. На достоверность указывает неопровержимость факта установления открытия. На основании анализа и оценки приведенных доказательств научного положения достоверность либо подтверждается, либо не подтверждается экспертами. При этом доказательства достоверности должны быть полными и достаточными, сводящими риск ошибки к возможному минимуму, для неопровержимой убедительности в справедливости и неопровержимости сделанного открытия в конкретной области науки. Использование известных методов получения доказательств достоверности научного результата (сходства, различия, сопутствующих изменений и тенденций, остатков, и др.) позволяет преодолевать присущие гуманитарным исследованиям трудности.

Что делать автору открытия для доказательств его достоверности? Здесь необходимы теоретические и (или) экспериментальные доказательства, однозначно подтверждающие достоверность открытия. Приводится методика экспериментов, технические средства, методика обработки данных. При этом теоретические доказательства могут быть признаны убедительными и достаточными при условии, что все теоретические предпосылки и выкладки, подтвержденные ранее экспериментально в науке (преимущественно в естественнонаучных исследованиях), использованы без каких-либо изменений и предположений. В других случаях представление экспериментальных доказательств является обязательным; при этом следует также учитывать, что косвенные данные не дают однозначного ответа на вопрос о справедливости принятых допущений и предположений. Кроме того, интерпретация известных экспериментальных данных для доказательства выдвигаемого в качестве открытия положения также не является достаточной. Поэтому открытие должно быть, как правило, теоретически обосновано и, как правило, подтверждено прямыми экспериментальными данными, хотя в общественных науках, на наш взгляд, это не всегда возможно. Объем теоретических и экспериментальных доказательств должен быть достаточным для оценки специалистом справедливости сделанных выводов. Ссылки на источники информации, которые содержат доказательства достоверности открытия, должны рассматриваться как дополнительные к объему изложенных в описании сведений, подаваемых для регистрации открытия. Кроме того, следует учитывать, что в области общественных наук имеется целый ряд положений, справедливость которых доказывается непосредственным математическим обоснованием или экспериментальными данными, под которыми понимается представление, например, документов истории, доказывающих открытие или количественных характеристик измеряемых параметров. Имеются случаи и постановки

прямых экспериментов в гуманитарных, социально-экономических и общественных науках.

Методологическая проблема оценки достоверности нового знания актуальна и присуща как естественным, так и общественным наукам. И мнение о том, что выводы общественных наук не могут быть оценены по критерию достоверности, по крайней мере, не является достаточно обоснованным,

Следующим основным критерием научного открытия является его фундаментальность или научная значимость, позволяющая оценить коренные изменения, вносимые открытием на дату его приоритета в уровень познания. Этот критерий оценки позволяет исключить из числа открытий рядовые результаты научно-исследовательских работ и выделить действительно важные и наиболее крупные научные открытия, имеющие особую важность для общества.

Следующие признаки свидетельствуют о фундаментальности открытия: развитие нового направления в науке в связи с данным открытием; изменение и пересмотр общепризнанных научных представлений; подтверждаемая прогностическая функция открытия. Вклад открытия в науку может характеризоваться следующими признаками:

- открытие изменяет сложившиеся научные представления в этой области;
- открытие объясняет научные факты и экспериментальные данные, которые не находили ранее своего научного объяснения;
- открытие является основой для новых направлений в науке и технике.

Указанные оценочные признаки фундаментальности в общем виде приемлемы для оценки научных положений как в естественных, так и общественных науках.

Совершенствование методологических принципов оценки нового знания с участием специалистов будут способствовать повышению уровня научных исследований и заинтересованности ученых в признании их научных результатов открытиями. Установление научных открытий в области гуманитарных, социально-экономических и общественных наук является составным элементом устойчивого развития общества, основанного на согласовании практической деятельности с естественноисторическими законами существования природы и общества. Обучение ученых процессам самофиксации научных идей, гипотез с последующим процессом их регистрации для охраны прав может внести вклад в формирование прорывной модели развития экономики.

Литература:

1. Потоцкий, В.В. Регистрация научных открытий (методология и практика) [Текст] / В.В. Потоцкий – М: МААНОИ, 2004. – 356 с.

2. О модельном законе «Об охране прав на научные открытия» [Электронный ресурс]: постановление Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств от 7 апреля 2010 г. № 34-9, г. Санкт-Петербург. Доступ из справ.-правовой системы по законодательству Республики Беларусь «Эксперт».

3. О модельном законе «О статусе ученого и научного работника» [Электронный ресурс]: постановление Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств от 25 ноября 2008 г. № 31-14, г. Санкт-Петербург. Доступ из справ.-правовой системы по законодательству Республики Беларусь «Эксперт».

4. О модельном законе «О научной и научно-технической деятельности» [Электронный ресурс]: постановление Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств от 25 ноября 2008 г. № 31-15, г. Санкт-Петербург. Доступ из справ.-правовой системы по законодательству Республики Беларусь «Эксперт».

5. О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 16 декабря 2002 г. № 160-3. Доступ из юридической справ.-информационной аналитической системы по законодательству Республики Беларусь «ЮСИАС».

6. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник [Текст]. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 138 с.

К МЕТОДИЧЕСКИМ РЕКОМЕНДАЦИЯМ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л.В. Макущенко
г. Минск, Республика Беларусь

Наукоемкие финансовые услуги могут стать отправными «точками роста» для традиционных отраслей, способствовать дальнейшему наращиванию экспортного потенциала Беларуси.

Современный рынок финансовых услуг представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм [1]. Финансовые услуги оказывают различные организации: банки, инвестиционные банки, страховые и лизинговые, брокерские и другие финансовые компании, кроме этого отдельные виды финансовых услуг могут оказывать предприятия, основная деятельность которых не является финансовой. Есть финансовые услуги, которые оказываются исключительно банками. К ним относят: привлечение денежных средств во вклады; расчётно-кассовое обслуживание; инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов; купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах; выдача банковских гарантий. Кредитование (включая жилищное кредитование или ипотеку), факторинг, форфейтинг, денежные переводы предоставляются и другими финансовыми и нефинансовыми организациями [2].

Финансовые услуги в развитых странах занимают значительное место в формировании ВВП (до 8%), а в ряде малых стран, являющихся международными финансовыми центрами, Швейцарии, Люксембурге, доля финансовых услуг в силу их специализации достигает до 12-25% ВВП. В Беларуси удельный вес услуг финансовой деятельности в структуре ВВП ниже мировых показателей: от 3,1 % в 2005 году, некоторым ростом до 4,8 % в 2011 году и снижением до 3,7 % в 2012 году (рис.1).

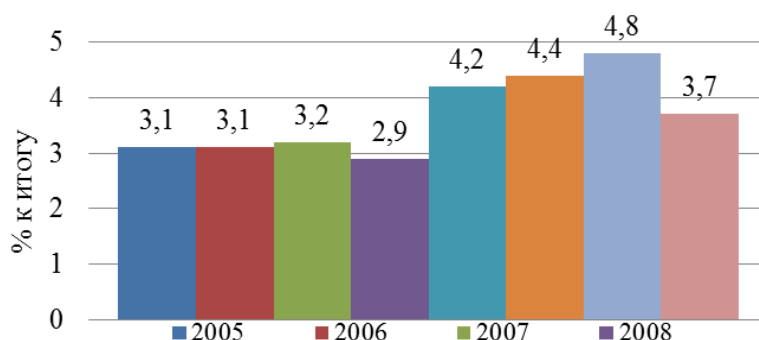


Рис. 1. Удельный вес услуг финансовой деятельности в структуре валового внутреннего продукта по годам (в текущих ценах; в процентах к итогу)

Источник: [2, с. 53, 229].

Если рассматривать валовую добавленную стоимость по видам экономической деятельности и секторам сферы услуг, то вид финансовая деятельность занимает по годам четвертую-пятую позицию и в общем объеме добавленной стоимости сферы услуг по годам довольно значительна и составляет 9,45% в 2010 г., 8,15% в 2012 г.

Наибольший удельный вес в выпуске ВВП по таким видам экономической деятельности как финансовая деятельность и финансовое посредничество занимает город Минск, при этом разница между столицей и областями очень существенная. Так, в стоимостном выражении по городу Минску данный показатель составил 6233089 млн. руб. в 2009 году и 24684429 млн. руб. в 2012 году, а по всем областям вместе взятым соответственно 7839472 млн. руб. и 31159098 млн. руб.. Данные факты можно объяснить, прежде всего тем, что именно в столице более развиты финансовые институты, максимально сосредоточены денежные потоки.

Из областей можно выделить Брестскую область, где данные показатели несколько выше, чем в остальных областях (1489617 млн. руб. в 2009 году и 6033380 млн. руб. в 2012 году, или удельный вес составил соответственно: 8,3% и 8,5%).

Резервом для развития сферы услуг и экономики Беларуси в целом, является экспорт. В настоящее время экспорт финансовых услуг находится на достаточно низком уровне. Данные по экспорту-импорту финансовых услуг в общей структуре услуг Республики Беларусь представлены в таблице 1.

Таблица 1

Экспорт-импорт финансовых услуг в общем объеме экспорта-импорта услуг Республики Беларусь за 2010-2014 г.г.

	Годы										2014г. к 2013г., %
	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		
	Млн. долл. США	Доля, %	Млн. долл. США	Доля, %	Млн. долл. США	Доля, %	Млн. долл. США	Доля, %	Млн. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Экспорт услуг, всего	4501,0	100,0	5608,0	100,0	635,5	100,0	7506,0	100,0	7819,8	100,0	104,2
вт.ч. финансовые услуги	11,2	0,3	15,1	0,3	24,8	0,4	24,0	0,3	37,6	0,5	156,7
Импорт услуг, всего	2878,0	100,0	3322,2	100,0	4043,7	100,0	52053,5	100,0	5620,9	100,0	107,0
в т.ч. финансовые услуги	75,8	3,0	172,9	5,2	203,1	5,0	231,4	0,44	331,9	5,9	143,4

Источник: [3, с. 24-25].

Как видно из приведенной структуры экспорта-импорта услуг Республики Беларусь, доля экспорта финансовых услуг составила 0,3% в 2010 году и незначительно, до 0,5%, увеличилась в 2014 году. В 2014 году объем экспорта финансовых услуг составил 37,6 млн. долл. США (рост по сравнению с 2013 годом на 56,7%). Вместе с тем, импорт финансовых услуг в структуре экспорта-импорта увеличился с 3% в 2010 году до 5,9% в 2014 году и достиг 331,9 млн. долл. США. Рост экспорта в процентном соотношении в 2014 году по сравнению с 2013 годом был несколько ниже роста импорта (43,4% экспорт и 56,7% импорт), но это не может являться существенно положительным моментом, т.к. сальдо за 2014 год по-прежнему сложилось отрицательное в размере 294,3 млн. долл. США. На рисунке 2, 3 наглядно продемонстрирована тенденция роста и экспорта и импорта финансовых услуг по годам.

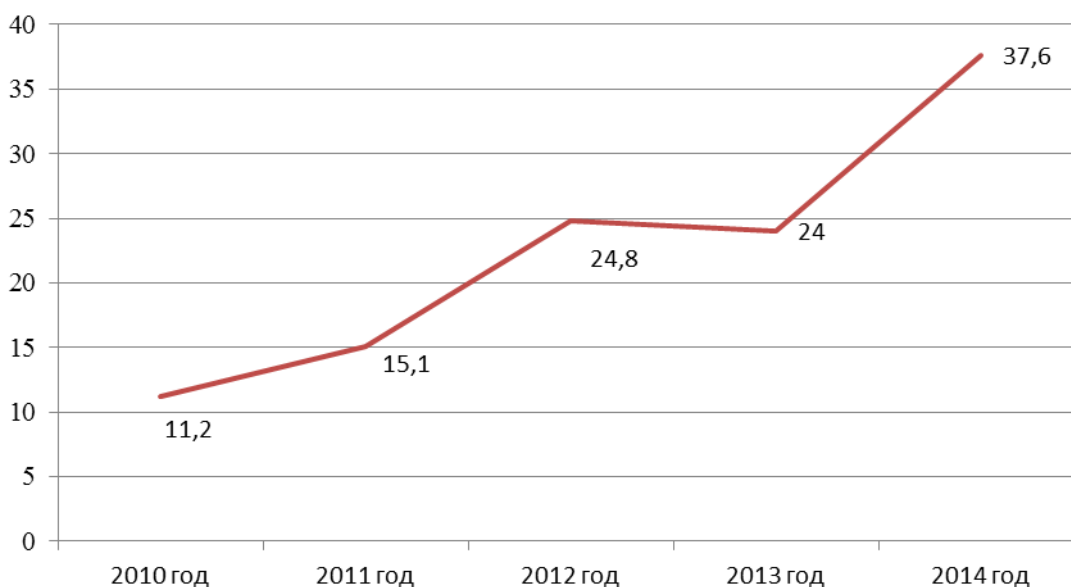


Рис. 2. Экспорт финансовых услуг Республики Беларусь, млн. долл. США

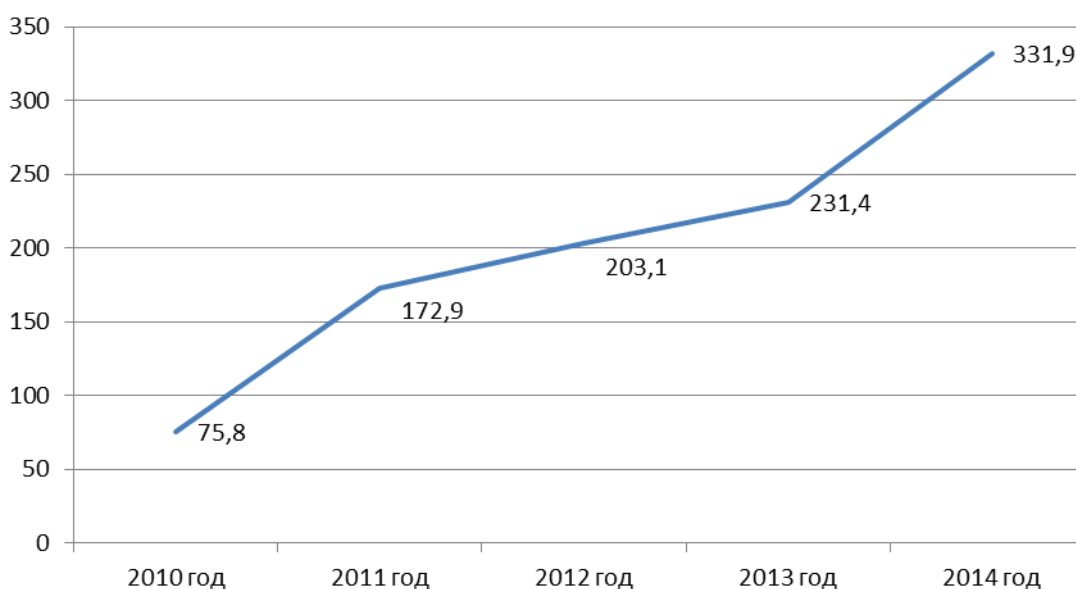


Рис. 3. Импорт финансовых услуг Республики Беларусь, млн. долл. США

Такое положение дел отрицательно влияет на весь баланс экспорта-импорта услугами и требует целенаправленной работы по наращиванию экспорта финансовых услуг. В целях увеличения экспорта белорусских финансовых услуг необходимо расширять географию размещения экспорта. Прежде всего, целесообразно экспортировать данный вид услуг в страны, в которых белорусскими товаропроизводителями уже достаточно освоены рынки, открыты филиалы белорусских предприятий. Это такие страны как Россия, Азербайджан, Казахстан, Украина и другие страны СНГ, а так же Великобритания, Германия.

В целом белорусский рынок финансовых услуг можно считать типичным развивающимся рынком, которому присущи следующие признаки: рынок находится в прямой зависимости от развитых финансовых рынков; имеет высокую степень влияния государства, недостаточную конкурентоспособностью, неразвитость внебанковских видов финансовых услуг; развитие осуществляется вне контекста мирового рынка финансовых услуг. Кроме того, белорусский рынок финансовых услуг характеризуется высоким уровнем налогообложения, существенными ограничениями по операциям, касающихся движения капитала и низкой инвестиционной привлекательностью. Существующий

барьер между финансовым рынком и реальным сектором экономики не позволяет обеспечить макроэкономическую эффективность финансового рынка. Учитывая вышеизложенное, необходимо отметить факторы, от которых сильно зависит состояние и дальнейшее развитие финансового рынка Беларуси:

- стабильное макроэкономическое и политическое состояние в мире и в стране;
- развитие процесса глобализации мировых финансовых рынков;
- эффективность функционирования национальной экономики;
- уровень инфляции в стране;
- темпы роста реальных доходов населения;
- изменения в институциональной структуре финансового сектора в связи с вступлением Беларуси во Всемирную торговую организацию.

Рассматривая проблемы функционирования отечественного рынка финансовых услуг можно выделить следующие проблемы [4]:

- несовершенство, а в некоторых случаях – отсутствие, нормативного правового регулирования процессов реализации отдельных финансовых услуг;
- низкий уровень защиты прав потребителей финансовых услуг и отсутствие компенсационных механизмов защиты в секторе небанковского финансового посредничества;
- недостаточная конкурентоспособность национальных финансовых учреждений;
- низкая финансовая грамотность населения, непредсказуемость его поведения на экономические и политические;
- отсутствие доверия населения к деятельности финансовых посредников;
- низкий спрос на услуги из-за высоких тарифов на них и недоверия населения в связи с определенными стереотипами (нестабильность финансовой системы, инфляционные ожидания);
- недостаточная открытость рынка финансовых услуг и доступность к нему.

Наиболее важными направлениями повышения эффективности функционирования отечественного рынка финансовых услуг и преодоление проблем в его развитии являются [5]:

- расширение спектра финансовых услуг для наиболее полного удовлетворения спроса потребителей;
- усовершенствование деятельности финансового сектора страны, повышение его роли в инвестиционных процессах;
- рост конкурентоспособности национальных финансовых учреждений;
- недопущение злоупотреблений со стороны финансовых учреждений;
- формирование национальных денежного, валютного, страхового рынков, рынка ценных бумаг и ссудного капитала по мировым стандартам;
- усиление защиты прав потребителей финансовых услуг;
- совершенствование инфраструктуры рынка финансовых услуг и системы биржевой торговли финансовыми активами;
- интеграция национального рынка финансовых услуг в европейский и мировой рынки;
- проведение широкой просветительской работы относительно деятельности финансового сектора среди потребителей финансовых услуг.

К механизмам реализации данных направлений можно отнести [6]:

- совершенствование нормативного правового регулирования деятельности финансовых и нефинансовых учреждений по предоставлению финансовых услуг;
- сохранение универсальных банков как институциональной основы банковской системы;
- осуществление стандартизации проведения финансовых операций и оказания финансовых услуг;

- предложение новых банковских продуктов, в том числе комплексных, на основе сегментации клиентов, а также с использованием банковских платежных карт;
- развитие и трансформирование IT-компаний в финансовые компании для формирования в дальнейшем инфраструктуры цифрового банкинга;
- повышение капитализации и ликвидности национальных финансовых учреждений;
- формирование условий для создания компенсационных механизмов на рынках финансовых услуг путем развития системы гарантирования вкладов и выплат по договорам долгосрочного страхования жизни, договорам негосударственного пенсионного обеспечения, вкладам на депозитные счета кредитных союзов и т. д.;
- вовлечение в процесс принятия решений по регулированию финансового рынка профессиональных участников рынка ценных бумаг, инвесторов и эмитентов;
- последовательная реализация четкой программы взаимодействия с международными финансовыми организациями, международными объединениями органов надзора за финансовым сектором экономики и иностранными регуляторами с целью внедрения в республике Беларусь международных стандартов предоставления финансовых услуг.

Литература:

1. Финансовые услуги коммерческих банков [Электронный ресурс]. – 2015.– Режим доступа: <http://www.kazedu.kz/referat/12647682546> – Дата доступа: 18.08.2015.
2. Структура рынка финансовых услуг [Электронный ресурс]. – 2015.– Режим доступа: <http://www.finsociality.ru/sofs-664-1.html> – Дата доступа: 18.01.2016.
3. Национальные счета Республики Беларусь. Статистический сборник. – Мн.: 2014. – С. 53, 229.
4. Бюллетень банковской статистики №2, 2015 г., стр.40-41, №2, 2014г., стр.38-39, №2, 2013 г., стр. 25-26, №2, 2012г., С. 24-25.
5. Еш, С.М. Финансовый рынок: науч. пособ. / С.М. Еш. – К.: Центр науч. литературы, 2009. – 528 с.
6. Современное состояние развития рынка финансовых услуг в Украине и мире [Электронный ресурс]. – 2015.– Режим доступа: <http://studbooks.net/64900/finansy> – Дата доступа: 18.01.2016.

ОСОБЕННОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗРАБОТКИ ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*Д.А. Мацкова, С.А. Гладченко
г. Белгород, Россия*

Традиционные макроэкономические показатели (ВВП, ВВП, национальный доход и пр.) не отражают многие социальные и экологические процессы и явления. В мире международными организациями и отдельными странами активно ведется разработка критериев и индикаторов устойчивого развития, нередко содержащих весьма сложную систему показателей.

Большой интерес в области формирования и применения эколого-социально-экономических индикаторов устойчивого развития представляют европейские разработки. Индексы, разработанные Евростатом, содержат веса, отражающие мнение экспертов и ключевых групп населения. На каждом уровне агрегирования бюджет распределяется пропорционально полученным весам: на верхнем уровне – между экологическим, экономическим, социальным аспектами, на втором уровне – между здравоохранением, детскими учреждениями, пенсионной системой, образованием, проблемой бедности и др.,

и т.д. Опыт Евростата и Европейской комиссии по определению значимости каждой из 15 выделенных тем был признан положительным.

Наиболее значимыми являются исследовательский проект по экологическим счетам Европейского сообщества – GARP (Green Accounting Research Project) и проект ЕС «Разработка показателей нагрузки на природную среду» – TEPI (Towards Environmental Pressure Indicators for the EU). Проект GARPI выполнялся в 1993-1995 гг. Это было во многом пионерное исследование, в котором была предпринята попытка получения стоимостной оценки природных благ при расчете экологического ущерба на макроэкономическом уровне. Проект TEPI является многолетним проектом Статистического отдела Европейской комиссии (Евростата) с 1998 г. Данный проект посвящен расчету индикаторов влияния на окружающую среду и изучению негативного воздействия экономических секторов на состояние природной среды.

Применение этих проектов к российской действительности затруднено. Например, в проекте GARP была использована пропущенная через механизм адаптации «американская» функция «доза-ответная реакция». Перенос функции, построенной для высокоразвитых капиталистических стран, на страну с переходной экономикой в силу существенных различий в демографических характеристиках населения и принимая во внимание локальный уровень подобных функций может привести к неточностям в расчетах. В отдельных случаях перенесенная функция может быть использована для получения весьма грубых оценок. Существенным является переход от первого агрегированного этапа в получении параметров ущерба ко второму – стоимостное оценивание ущерба. Трудности по этому поводу имели место в самом проекте GARP, на что указывали его авторами, например, уже отмечавшееся субъективное восприятие риска смерти. Для таких исследований требуются данные по заработной плате в зависимости от конкретной работы, в которых должен быть отражен в стоимостном выражении вред, наносимый состоянию здоровья человека в результате выполняемой работы. Отсутствие мобильного рынка труда искажает возможность вычленения, даже на теоретическом уровне, той компоненты заработной платы, которая обусловлена неблагоприятными условиями труда. Сам по себе метод опросов с целью выяснения готовности платить тоже подвергается сомнению в условиях, когда большая часть населения России живет на грани бедности [3, с. 47-52].

Основной нерешенной проблемой остается проблема шумового загрязнения. Хотя в крупных городах Европы цены на жилье в шумных районах ниже и определенная информация на этот счет имеется, существуют пробелы в данных, которые требуются для практической реализации концепций, положенных в основу идеологии GARP. В России в этой ситуации сложилась парадоксальная ситуация: жить в квартире, выходящей на оживленную улицу, вреднее, но далеко не всегда она стоит дешевле.

Одной из самых полных по охвату систем индикаторов устойчивого развития считается система индикаторов устойчивого развития, разработанная Комиссией ООН по устойчивому развитию (КУР).

Среди последних исследований, осуществленных Всемирным Банком совместно с Программой ООН по окружающей среде и Международным Центром тропического сельского хозяйства, следует отметить систему индикаторов, разработанную для улучшения управления природопользованием в Центральной Америке. Показатели предназначены для сквозного управления, включая национальный, региональный и локальный уровни. Отличительной особенностью работы было представление индикаторов в виде геоинформационных систем, что делает материал более наглядным и облегчает планирование и принятие решений [4, с. 258-271].

Для соответствия институциональной структуре индикаторы организованы по основным проблемам развития – использование земли, вырубка лесов, потребление свежей воды, инфраструктура, природные катастрофы. Всего было выделено 11 индексов, 68 базовых индикаторов и 114 дополнительных индикаторов, которые должны способствовать анализу для принятия решений.

Выделены следующие 11 индексов по проблемам и объектам:

- земля – индекс использования земли;
- леса – индекс риска для лесов;
- вода – индекс уязвимости водных ресурсов;
- биоразнообразие – степень освоенности земель;
- морские и прибрежные ресурсы – индекс риска для прибрежных территорий;
- атмосфера – индекс выбросов парниковых газов;
- энергия – индекс освещенности;
- социальное развитие – индекс человеческого развития;
- экономическое развитие – ВВП на душу населения;
- инфраструктура – индекс достижимости;
- природные катастрофы – индекс климатического риска.

Отобранные индексы фиксируют проблему и необходимость дальнейшего анализа. Так, индекс риска для леса выявляет угрозу сведения лесов более четко, чем отдельные показатели. Индекс использования земли представляет собой комбинацию двух индикаторов: потенциальное сельскохозяйственное производство и фактическое. Для более детального исследования проблемы и принятия решений привлекаются конкретные индикаторы, такие как наличие дорог, распределение населения, площадь леса.

В рамках европейского варианта экологических счетов обсуждались возможности применения методов «готовности платить» и «готовность принять компенсацию» к большому числу воздействий на окружающую среду. В случае, когда применимость стоимостного подхода была затруднена, сопоставимая информация формировалась в натуральном представлении. Исследования во многом носили региональный характер. Территория в каждой стране была поделена на зоны с учетом различий в зависимости от вида загрязняющих веществ. Использовалась функция «доза-ущерб». Источник загрязнения не оценивался.

Наряду с международными организациями, активность в области разработки индикаторов устойчивого развития проявляли многие страны. На страновом уровне большое внимание к построению системы индикаторов устойчивого развития на макроуровне уделяется в США. Здесь была создана специальная правительственная группа, включающая специалистов из нескольких ведомств. Первая пробная система из 40 показателей, характеризующих степень устойчивости развития страны на макроуровне, была разработана такими ведомствами США как Министерство энергетики, Министерство городского строительства, Министерство сельского хозяйства, Управление геологических и биологических ресурсов, Министерства внутренних дел, Агентство по охране окружающей среды, Совет по устойчивому развитию при президенте и другие [1, с. 84-89].

Кроме того, показатели подобраны таким образом, чтобы дать характеристику долгосрочных результатов развития, краткосрочных результатов и происходящих процессов. Для наглядного представления индикаторы были разбиты на три группы. Группировка индикаторов устойчивого развития представлена в таблице 1.

Таблица 1

Группировка индикаторов устойчивого развития

Группа	Описание	Показатели
Первая группа	Предназначены для оценки влияния текущих действий на благосостояние будущих показателей	Состояние запасов, мощностей, основной капитал
Вторая группа	Характеризуют улучшение или ухудшение сегодняшних условий	ВВП, качество воздуха
Третья группа	Отражает процессы и движущие силы, которые определяют и долгосрочные, и текущие результаты.	Инвестиции в научные исследования, изменение выбросов парниковых газов.

Источник: [1, с. 112-118].

Несмотря на качество в отборе индикаторов, представленных в таблице 1, выбранная совокупность не дает однозначного ответа об устойчивости развития, но является средством для изучения наиболее важных факторов устойчивого развития. По результатам анализа индикаторы разделены на три группы: положительное значение для устойчивого развития, отрицательное и смешанное или неопределенное. Среди 40 выбранных индикаторов 17 показали положительную динамику в направлении устойчивого развития, 13 – негативную и 10 – неопределенную. К последним относятся показатели потребления ресурсов, в отношении которых нет ясности по поводу того, насколько долго могут сохраняться сегодняшние тенденции и, когда начнут проявляться негативные воздействия на экономику, экологию или общество.

Так же не всегда индикаторы устойчивого развития можно измерить количественным способом. Самым верным способом для выявления качественных индикаторов является опрос. В большинстве штатов Австралии этот метод давно практикуется. В штате Мельбурн таким способом оцениваются практически все индикаторы (в частности: индикатор удовлетворенности чувства частью общества и индикатор занятых, кто не согласен, что работа и семейная жизнь часто мешают друг другу). В России этот метод не практикуется вообще, хотя его значимость очень велика. Опрос показывает мнение и проблемы населения, что в некоторых случаях необходимо для принятия управленческих решений и выбора политики, проводимой не только местным самоуправлением, но и Правительством всего государства.

В Австралии была предоставлена возможность каждому региону самостоятельно сформировать систему индикаторов устойчивого развития. В штате Виктория эти индикаторы были сформированы, чтобы обеспечить благосостояние города и поддержать местное самоуправление в планировании и приоритетном управлении. Совокупность индикаторов устойчивого развития включила в себя приблизительно 80 индикаторов, которые были сгруппированы в 5 групп:

- индикаторы здоровья и безопасности;
- экономические индикаторы;
- индикаторы состояния окружающей среды;
- индикаторы нравственного развития;
- индикаторы занятости и демократии [5].

Этот набор индикаторов является только отправной точкой для местных органов власти и местных жителей региона, чтобы они могли идентифицировать самые важные проблемы.

Главной задачей индикаторов является помощь в выборе проводимой местным самоуправлением политики, планировании развития и, в частности, обеспечении занятости населения.

На основе этих индикаторов была составлена сводная таблица, которая характеризует показатели выбранных индикаторов штата Виктория в сопоставлении с этими же показателями штата Мельбурн. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели индикаторов устойчивого развития в Виктории и Мельбурне

Индикаторы	Мельбурн	Виктория
Здоровье как отличное или очень хорошее,%	58,6	54,3
Персональный индекс благополучия,%	74,8	76,4
Ожидаемая продолжительность жизни мужчин при рождении. Лет	82	79,3
Ожидаемая продолжительность жизни женщин при рождении, лет	87,9	84
Удовлетворенность. Чувство частью сообщества,%	65,1	70,7
Люди, которые помогают в качестве добровольцев,%	25,7	40,8
Дети, полностью здоровые в возрасте 12-15 месяцев	86,6	91,8
Занятые, кто не согласен, что работа и семейная жизнь часто мешают друг другу,%	57,3	53

Источник: [5].

Из таблицы 2 следует, что регионы находятся примерно в одинаковом положении. Больше половины опрошенных и в Виктории, и в Мельбурне оценивают свое здоровье как отличное или очень хорошее. Персональный индекс благополучия очень высок. Но в Виктории он всего на 1,6% выше, чем в Мельбурне. Ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин высокая, больше 80 лет. Удовлетворены чувством частью общества более половины опрошенных (в Мельбурне показатель на 5,6% превышает аналогичный показатель в Виктории). Достаточно большое количество детей полностью здоровы, показатель приближается к 100%. Более половины занятых согласны совмещать работу и семейную жизнь и считают, что работа не мешает счастливой семейной жизни.

В рамках программы был создан веб-сайт, на котором каждый житель региона может высказать свое мнение по той или иной проблеме, а так же создать свой собственный отчет, выбрав из списка индикаторов необходимые и сравнить результаты получившегося отчета с результатами отчетов других жителей региона.

На сегодняшний день работа над совокупностью индикаторов не завершена, система индикаторов совершенствуется, продолжают добавляться новые индикаторы.

Из европейских стран показателен опыт разработки системы индикаторов устойчивого развития Великобритании. Каждый из индикаторов отражает конкретные цели, которые зафиксированы в Стратегии устойчивого развития Великобритании. Система индикаторов устойчивого развития включает 14 базовых индикаторов, с помощью которых можно показать основные тенденции и 150 национальных индикаторов. Система базовых индикаторов сгруппирована по 4 темам, которые соответствуют целям стратегии устойчивого развития Великобритании:

1. Поддержание высокого и стабильного уровня экономического роста и занятости:
 - темп экономического роста;
 - уровень занятости.
2. Социальный прогресс для удовлетворения потребностей каждого.
3. Эффективная охрана окружающей среды. В эту группу включаются следующие индикаторы:
 - эмиссия парниковых газов;
 - количество дней, когда загрязнение воздуха умеренное или высокое;
 - дорожное движение;
 - реки с хорошим или удовлетворительным качеством воды;
 - новые дома, построенные на ранее используемой земле.
4. Бережное использование природных ресурсов. К этой группе относится индикатор производства и управления отходами [2, с. 38-43].

Небазовые индикаторы для Великобритании сгруппированы по 5 крупным блокам. Общее количество небазовых индикаторов – 135.

Таким образом, практически во всех странах идет работа над формированием системы эколого-социально-экономических индикаторов устойчивого развития. Их специфика и совокупность в большей мере определяются индивидуальными особенностями каждой страны и каждого региона, географическим положением, природными ресурсами, экономическим потенциалом, демографическим положением и другими особенностями. Только в совокупности индикаторы способны точно отразить положение региона и страны в целом, выявить проблемы. Практически в каждой стране системы индикаторов постоянно обновляются.

Из анализа опыта зарубежных стран в построении системы индикаторов устойчивого развития следует, что показатели могут быть как количественными, так и качественными, что вызывает трудность в их агрегировании и сопоставлении с идентичными показателями других стран либо вообще отсутствие таких показателей. Но с другой стороны, главной их задачей является выявление проблем и путей их решения,

помощь местному самоуправлению в принятии решений и оценка эффективности управления.

Литература:

1. Бобылев, С.Н. Устойчивое развитие. Методология и методики измерения [Текст] / С.Н. Бобылев, Н.В. Зубаревич, С.В. Соловьева, Ю. С. Власов.- М.: Экономика, 2011.- 358 с.
2. Бобылев, С.Н. «Зеленая» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития [Текст] / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров. - Бюллетень Института устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации «На пути к устойчивому развитию России». - 2014. - № 60. – С. 20-29.
3. Большаков, Б.Е. Наука устойчивого развития [Текст] / Б. Е. Большаков. – М.: РАЕН, 2013. - 272 с.
4. Ускова, Т.В. Устойчивое развитие региона: от концептуальных основ - к практическим результатам [Текст] / Т.В. Ускова, Е.Н. Копасова // Проблемы развития территории. - 2013. - №43. - С. 21-31.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОИСКОВОЙ СИСТЕМЫ

***Е.А. Милашевич
г. Минск, Республика Беларусь***

Мобильные технологии играют важную роль в жизни современного человека: в современных условиях невозможно представить себе не только профессиональную деятельность человека, но и частную жизнь без мобильных устройств. Информатизация оказывает положительное влияние на жизнь общества и каждого индивида, являясь локомотивом развития научно-технического прогресса.

Республика Беларусь не отстает от мировых тенденций информатизации и активно участвует в этом процессе, охватившем всю мировую экономику. В стране утверждены и реализуются ряд государственных программ, направленных на активное использование и развитие в стране информационно-коммуникационных технологий.

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 года определено, что развитие информационного общества является одним из национальных приоритетов Республики Беларусь, для чего требуется координация и объединение усилий гражданского общества, государства и бизнеса [1]. Информационно-коммуникационным технологиям отводится роль ключевого фактора инновационного развития экономики Республики Беларусь.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы предполагается внедрение передовых информационных технологий в государственных органах, реальном секторе экономики, образовании, здравоохранении и других отраслях [2].

В стране принята и реализуется Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, в которой в качестве важнейших направлений инновационного развития отраслей и регионов закреплено формирование и развитие в Республике Беларусь услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий, построение современной телекоммуникационной инфраструктуры, создание и обеспечение функционирования государственной системы оказания электронных услуг [3].

Во всех перечисленных программах предлагаются общие подходы к развитию и активному внедрению информационных технологий в Республике Беларусь.

Что касается здравоохранения, то в Национальной программе ускоренного развития сферы услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 годы предусмотрена реализация подпрограммы «Электронное здравоохранение».

Высокий уровень информатизации отрасли здравоохранения, использование информационных технологий определены в подпрограмме как необходимое условие достижения важнейшего показателя эффективности национальной системы здравоохранения – высокого уровня удовлетворенности граждан качеством предоставляемых услуг [4].

В последние годы в стране опубликован ряд работ по проблемам и перспективам использования информационных технологий в здравоохранении Беларуси.

Например, в работе Д.Е. Шевцова «Инновационные подходы в организации медицинской помощи населению» рассмотрен опыт внедрения информационных технологий в поликлинике г. Минска [5]. В статье описана работа сайта 34 поликлиники, механизм заказа талонов и т.д. Использование информационных технологий позволило решить две задачи:

1. Снизить нагрузку на медицинский персонал путем внедрения электронного документооборота (выписка рецептов, создание электронной карты пациента).
2. Упростить условия доступа населения к информации и медицинским услугам.

В работе А.В. Демидова «Информационные технологии для мобильного здравоохранения» изучен опыт работы мобильных приложений для медицинских работников и пациентов в США, Великобритании, Франции, Эстонии, России [6]. На основании проведенного исследования автор пришел к выводу, что «при стратегическом и систематическом внедрении мобильное здравоохранение сможет привести к революционному перевороту в здравоохранении, обеспечив практически всех пользователей мобильных телефонов доступом к медицинской информации и знаниям в режиме реального времени» [6].

В 2015 году была опубликована работа «Мобильные технологии на службе охраны здоровья» [7], в которой коллектив авторов рассмотрел роль мобильного здравоохранения в общественном здравоохранении и медицине, уделив главное внимание профилактике и контролю за хроническими заболеваниями с использованием мобильных телефонов и мобильных приложений.

Анализ государственных программ показал, что тема внедрения информационных технологий в систему здравоохранения весьма актуальна, принята и поддержана на государственном уровне.

Исследование проблемных статей, а также других работ по тематике использования информационных технологий в отечественной медицине выявил небольшое количество публикаций, которые не могут решить все существующие проблемы. Тема использования информационных технологий в системе белорусского здравоохранения требует дальнейшей разработки и тщательного изучения.

Для активного привлечения иностранных пациентов в Республику Беларусь необходимо создание национальной поисковой системы, объединяющей медицинские учреждения Беларуси. Предлагаем в этой связи разрабатывать два направления: создание поискового сайта и создание соответствующего мобильного приложения.

Очень интересен и показателен опыт Израиля, который для активного привлечения пациентов на лечение реализовал у себя проект iVolit. Создатели проекта поставили перед собой цель стать первой и главной поисковой системой в области оказания медицинских услуг пациентам в Израиле, отталкиваясь от того, что обычный вид поиска в Интернете не подходит для эффективного оказания медицинских услуг: Google или другая поисковая система дает только ссылки на сайты, всю необходимую информацию нужно узнавать самостоятельно. И один из главных моментов – добросовестность клиник и больниц, ведь

при обычном поиске в Интернете определить, есть ли реальная клиника, какова квалификация врачей, уровень оснащённости клиники современным оборудованием, какие технологии применяются при том или ином лечении не всегда представляется возможным.

IVolit – это бесплатное приложение для смартфонов, которое характеризуется следующими составляющими:

1. Простота и доступность приложения для любых смартфонов.
2. Анонимность запросов, поскольку регистрации в системе не требуется.
3. Жесткий отбор медицинских центров, которые надежны, с большим опытом и прошли проверку в Израильской Ассоциации Медицинского Туризма.

Работает система следующим образом [8]: с помощью мобильного приложения клиент посылает пользовательский запрос, на смартфон приходят минимум шесть ответов от израильских клиник, прошедших жесткую процедуру отбора и имеющих необходимые лицензии. Пользователь изучает предложения, останавливается на оптимальном для него варианте, и представитель выбранной клиники связывается с ним напрямую.

Ряд крупных медицинских центров Израиля для привлечения иностранных пациентов пошли по пути создания собственных мобильных приложений. Например, мобильное приложение больницы «Ассута», при помощи которого можно найти информацию о лечении в Израиле, получить бесплатную консультацию у специалистов центра, составить план лечения, записаться на прием к специалистам [9].

Израильский опыт интересен для Республики Беларусь не столько в части сотрудничества с добросовестными и положительно зарекомендовавшими себя клиниками, сколько в самой идее создания поисковой системы, предполагающей выбор медицинских услуг для иностранного пациента по тем критериям, которые необходимы пользователю, с максимальным объемом предоставляемой информации о самом лечении, продолжительности его осуществления, стоимости медицинских услуг.

По пути создания национальной системы поиска медицинских учреждений и специалистов для иностранных пациентов пошли также в Дубае, ОАЭ. Под эгидой Управления здравоохранения Дубая было выпущено мобильное приложение Dubai Doctors, которое доступно на множестве платформ: iOS, Android, Windows, Black Berry.

Новое приложение дает возможность пользователю быстро найти информацию о медицинских учреждениях и специалистах в Дубае, обеспечив таким образом доступ к базе данных всех частных и государственных клиник Дубая, отделений скорой помощи и медицинских фитнес-центров управления здравоохранения [10].

Работает приложение следующим образом: пользователь направляет пользовательский запрос, например по поиску стоматологической клиники, можно даже запрос привязать к конкретному адресу или месту жительства. Мобильное приложение показывает на экране мобильного устройства полный список частных специалистов и стоматологий в виде списка или карты. Приложение также дает возможность оставлять отзывы об услугах специалистов и клиник в виде «лайков», что позволяет другим пользователям составить мнение о специалистах или клиниках.

Анализ создания и использования поисковых систем в разных странах, активно привлекающих пациентов, показал, что создание таких систем оказало положительное воздействие на всю систему здравоохранения страны, а также позволило привлечь на лечение дополнительное количество пациентов.

Предлагаем создать единый сайт, который объединит субъекты хозяйствования, которые оказывают медицинские услуги пациентам на территории Республики Беларусь. Создание единого сайта позволит повысить эффективность привлечения пациентов для прохождения лечения и реабилитации на территории Республики Беларусь, а также позволит увеличить экспорт медицинских услуг. Для потребителей это реальная возможность найти лучшие, индивидуальные для себя условия лечения на территории

Республики Беларусь, сэкономив время для поиска в сети Интернет и деньги от привлечения посредников.

В исследовании предлагаем методические основы расчета эффективности создания сайта национальной поисковой системы.

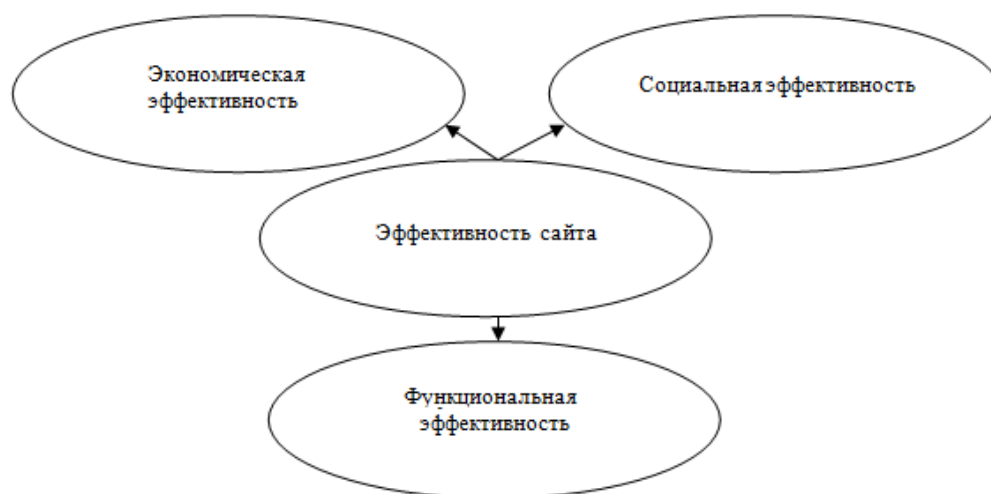


Рис. Составляющие эффективности создания национальной поисковой системы

Для оценки экономической эффективности сайта необходимо рассчитать затраты на создание сайта, которые представлены в таблице.

Таблица

Затраты на создание сайта национальной поисковой системы

Затраты на разработку сайта	Затраты на внедрение сайта	Затраты на содержание сайта	Затраты на приобретение техники
Разработка дизайна сайта, меню, логотипа; Наполнение сайта информацией (публикации, рисунки, верстка и т.д.); Программная разработка сайта (программирование анимационных элементов и т.д.); Разработка поисковых возможностей сайта; Разработка модулей (новости, статьи, вопросы и ответы, запросы, веб-форумы и т.д.);	Регистрация доменного имени; Регистрация в поисковых системах Google, Yandex	Обновление данных; Создание новых разделов на сайте; Защита сайта; Мониторинг работы сайта;	Приобретение программных средств; Приобретение технических средств;

Совокупные затраты на создание сайта будут являться суммой всех представленных в таблице затрат.

В общем плане вся информация, находящаяся на сайте, должна раскрывать следующие направления:

- 1) порядок оказания медицинских услуг пациентам;
- 2) образцы договоров как для физических лиц, так и для юридических лиц;
- 3) перечень оказываемых медицинских услуг на территории Республики Беларусь, организации и индивидуальные предприниматели, их оказывающие, цены на медицинские услуги для пациентов;
- 4) порядок оказания медицинских консультаций с целью прохождения лечения на территории нашей страны;
- 5) сведения о методиках проведения медицинских услуг;
- 6) сведения о медицинском оборудовании, задействованном в лечении того или иного заболевания;

- 7) сведения о квалификации врачей с указанием ученых степеней и прохождением ими стажировок и курсов повышения квалификации;
- 8) порядок проведения комплексного обслуживания для корпоративных клиентов;
- 9) система скидок при повторном обращении;
- 10) аккредитация медицинских центров, получение патентов и дипломов, что показывает высокий уровень белорусского здравоохранения;
- 11) порядок разрешения спорных вопросов, гарантии на проведение медицинских услуг.

Экономическая эффективность – отношение результатов производства к затратам на получение данного результата, поэтому экономическая эффективность создания сайта будет являться отношением суммы результатов производства (т.е. всех договоров, заключенных посредством работы сайта) к сумме всех затрат на создание сайта.

Социальная эффективность создания сайта национальной поисковой системы состоит из следующих направлений:

1. Увеличение притока пациентов;
2. Информирование максимально большого количества физических и юридических лиц о возможностях белорусской системы здравоохранения;
3. Поиск деловых партнеров (крупных игроков в сфере международного бизнеса);
4. Оптимизация рекламной деятельности в области привлечения пациентов для лечения на территорию Республики Беларусь;
5. Формирование положительного имиджа Республики Беларусь на мировой арене.

Функциональная эффективность создания единого сайта для иностранных пациентов позволит:

1. Обеспечить полную и доступную информацию о всех организациях Республики Беларусь, оказывающих медицинские услуги на территории Республики Беларусь;
2. Обеспечить оптимизацию процесса привлечения пациентов на лечение в нашу страну.

Литература:

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 года // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
3. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
4. Национальная программа ускоренного развития сферы услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011-2015 годы // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
5. Шевцов, Д.Е. Инновационные подходы в организации медицинской помощи населению / Д.Е. Шевцов // Вопросы организации и информатизации здравоохранения. – 2012. – №4. – С. 67-70.
6. Демидов, А.В. Информационные технологии для мобильного здравоохранения / А.В. Демидов // Вопросы организации и информатизации здравоохранения. – 2013. – №1. – С. 53-60.

7. Честнов, О.П., Бойцов, С.А., Куликов, А.А., Батурин, Д.И. Мобильные технологии на службе охраны здоровья / О.П. Честнов и др. // Медицинские новости. – 2015. – №2. – С. 6-10.

8. iBolIt: поисковая система в области медицинского туризма в Израиле [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: // <http://www.mobiledevice.ru/70078-ibolit-prilozhenie-izrail.aspx>. – Дата доступа: 11.02.2015.

9. Ассута – крупнейший ведущий частный медицинский центр в Израиле [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: // <http://assuta-israel.com>. – Дата доступа: 18.02.2015.

10. Мобильное приложение Dubai Doctors [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://dubai.in.ua/dubai-doctors.html>. – Дата доступа: 11.02.2015.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА)

*М.Ю. Невзорова, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия*

Формирование современного всемирного хозяйства обуславливается двумя ключевыми тенденциями, находящимися в сложном и противоречивом взаимодействии. С одной стороны происходит масштабный, ускоренный процесс глобализации экономической деятельности. Вторая тенденция заключается в том, что одновременно прослеживается невероятный рост региональной и субрегиональной интеграции.

Региональная экономическая интеграция представляется в виде процесса формирования устойчивых экономических взаимосвязей и разделения труда национальных хозяйств. Данный процесс охватывает внешнеэкономический обмен и сферу производства; ведет к тесному переплетению отдельных национальных экономик и развитию единого хозяйственного комплекса в масштабе региона [4].

В процессе региональной экономической интеграции происходит сотрудничество отдельных стран для более эффективного использования их ресурсов, вследствие формирования благоприятных условий с целью осуществления эффективной предпринимательской деятельности параллельно на рынках нескольких государств, т.е. региональных рынках. Такое сотрудничество приводит к созданию отдельных блоков, например, Европейский союз (ЕС), Содружество Независимых Государств (СНГ), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Каждое из созданных объединений имеет свой уровень экономической интеграции, при этом выделяют: зоны свободной торговли; таможенные союзы; страны общего рынка; экономические союзы.

При этом интеграционные процессы последовательно углубляются от этапа к этапу.

В настоящее время для России наиболее ярким примером интеграции является ЕАЭС – Евразийский экономический союз.

Евразийский экономический союз представляет собой международную организацию региональной экономической интеграции стран, которая обладает международной правосубъектностью и учреждена Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики [1].

Государствами–членами Евразийского экономического союза в настоящее время являются Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Российская Федерация.

ЕАЭС был создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов [2].

Исторически, ЕАЭС имеет начало своего развития с 1995 года, когда государственные руководители России, Казахстана, Беларуси, а чуть позже Киргизии, Узбекистана и Таджикистана подписали первый договор о планах создания Таможенного союза.

В 2000 году в Астане был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) с участием глав государств России, Беларуси, Казахстана, Таджикистана и Киргизии. В Договоре заложена концепция тесного и эффективного торгово-экономического сотрудничества для достижения целей и задач, определённых Договором о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. ЕврАзЭС стало первой действенной организацией, обеспечивающей интеграционный процесс на евразийском пространстве.

И, наконец, 29 мая 2014 года президенты России, Беларуси и Казахстана подписали договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который вступил в силу с 1 января 2015 года. 10 октября 2014 к ЕАЭС присоединилась Армения, а 24 декабря 2014 года – Киргизия. Также, членство в ЕАЭС рассматривается Таджикистаном и Узбекистаном.

Эффективность от интеграционного объединения ЕАЭС на макроэкономическом уровне создается за счет:

- уменьшения цен на товары, вследствие сокращения издержек перевозки сырья или экспорта готовой продукции;
- роста средней заработной платы, благодаря снижению издержек и повышению производительности труда;
- стимулирования «здоровой» конкуренции на рынке ЕАЭС за счет равного уровня экономического развития;
- усиления конкуренции на общем рынке стран-участниц ЕАЭС, благодаря вхождению на рынок новых стран;
- наращивания производства, вследствие роста спроса на товары;
- улучшения благосостояния народов стран ЕАЭС, благодаря уменьшению цен на продукты и увеличению занятости;
- увеличения окупаемости новых технологий и товаров из-за расширения объёма рынка.

Основные показатели социально-экономического развития стран-участниц ЕАЭС отражены в таблице.

Таблица

Социально-экономические показатели стран ЕАЭС в 2015 году

Страны	Население, млн. человек	Размер реального ВВП, млрд. долларов США	Размер ВВП на душу населения, тыс. долларов США	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд. долларов США
Россия	142,4	3471	23,7	15,4	5,4	61,85
Белоруссия	9,6	168,2	17,8	15	0,7	-3,038
Казахстан	18,2	430,5	24,7	5,3	5	-5,911
Армения	3,1	25,2	8,4	5,6	17,8	-0,625
Киргизия	5,7	19,81	3,4	8,1	8	-1,27

Составлено по материалам: [6].

В настоящее время для России и ее партнеров перспективными направлениями для развития международной интеграции в сфере экономики и торговли являются: сотрудничество внутри ЕАЭС с вероятным вовлечением новых участников; взаимодействие стран ЕАЭС с другими странами, не входящими в зону свободной торговли СНГ; развитие отношений со странами СНГ, по каким-либо причинам отказавшимися от возможного членства в ЕАЭС.

При формировании в 2010 году Таможенного союза с участием России, Беларуси и Казахстана была создана единая таможенная территория, а товары из третьих стран стали облагаться таможенными пошлинами на границе ТС. Параллельно, каждый участник имел право самостоятельно определять размер экспортных пошлин на нефть, газ и нефтепродукты, которые взимаются при экспорте в третьи страны и не уплачиваются при торговле между участниками ЕАЭС. Данные условия в значительной мере характеризуют перераспределение ресурсной ренты внутри ЕАЭС.

Страны ЕАЭС в ходе взаимной торговли нефтью, нефтепродуктами и газом без экспортных пошлин передают друг другу трансферты, размер которых определяется объемами поставок и значениями экспортных пошлин. Если одна страна ЕАЭС продает другой энергоресурс без экспортной пошлины, то вторая страна недоплачивает за каждую единицу товара сумму, равную действующей экспортной пошлине в первой стране, получая его по цене, ниже мировой примерно на величину этой экспортной пошлины. Для газа мировой цены не существует, однако освобождение «Газпрома» от экспортной пошлины при продаже газа в Беларусь или Армению снижает цену поставок на ее величину.

Для России нефть является одним из основных ресурсов, наряду с газом, который обеспечивает мультипликативный эффект преобразования валютных доходов от экспорта углеводородов в сферы экономики и услуг, ответственные за жизнеобеспечение общества, повышение уровня жизни населения.

Добыча нефти в России на протяжении последних пяти лет неуклонно растет (рис. 1).

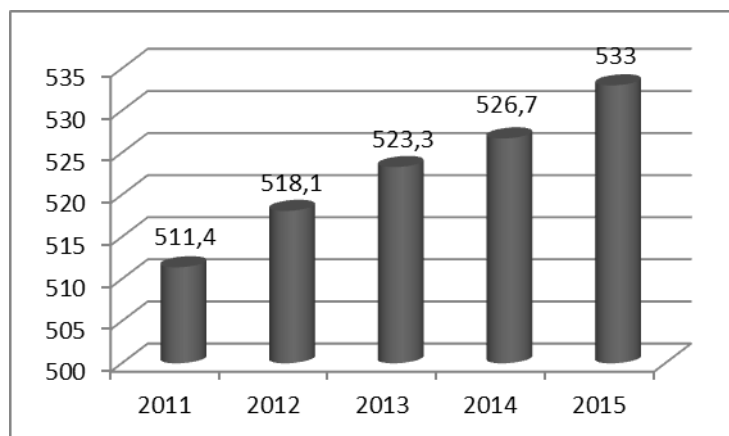


Рис. 1. Добыча нефти в России в 2011-2015 гг., млн. тонн

Составлено по материалам: [3].

По итогам 2013 г. объем национальной добычи нефтяного сырья увеличился по сравнению с 2012 г. на 5,2 млн. тонн (+1%) и составил в абсолютном выражении 523,3 млн. тонн, установив максимальный уровень после распада СССР.

Технологическая основа увеличения добычи нефти была обеспечена следующими факторами. Во-первых, освоением новых месторождений Восточной Сибири и дальнего Востока (годовой прирост добычи на Ванкорском месторождении компании Роснефть составил 3,1 млн. тонн к уровню 2012 г., на Верхнечонском – 0,6 млн. тонн, на Северо-Талаканском месторождении компании Сургутнефтегаз – 0,6 млн. тонн). Во-вторых, вовлечением в разработку и освоением новых месторождений севера европейской части

России (месторождения Титова и Требса компании Башнефть – +0,3 млн. тонн), и шельфа Каспийского моря (месторождение им. Корчагина компании Лукойл – +0,8 млн. тонн) [3].

Однако, в 2014 году, вопреки введенным санкциям против России, добыча нефти достигла нового рекорда за всю постсоветскую историю страны. Объем добычи нефти в 2014 г. вырос на 0,6% по сравнению с аналогичным показателем 2013 г. Он составил 526,7 млн. тонн всего (1,443 млн. тонн или 10,578 млн. баррелей в сутки). По итогам 2015 г. Снова происходит рост добычи нефти до 533 млн. тонн (+1,2%).

Поэтому экспорт нефти играет ключевую роль в общем объеме внешней торговли России.

Россия экспортирует нефть в Беларусь и Казахстан и импортирует ее из Казахстана в небольших объемах. До 2014 г. поставки в Казахстан были довольно значительными (в 2013 г. экспорт составил 7,58 млн. тонн, импорт — 0,86 млн. тонн), но с 2014 г. поставки осуществляются по своповой схеме: в обмен на нефть из России Казахстан отдает свою нефть в том же объеме, а Россия направляет ее в Китай по цене, близкой к мировой, зачисляя экспортные пошлины в федеральный бюджет. Однако небольшая торговля нефтью с Казахстаном осуществляется: в 2014 году экспорт составил 0,501 млн. тонн, импорт — 1,477 млн. тонн [5].

Структуру взаимной торговли по укрупненным товарным группам за январь — сентябрь 2014 и 2015 годов (в процентах к итогу) характеризует рисунок 2.

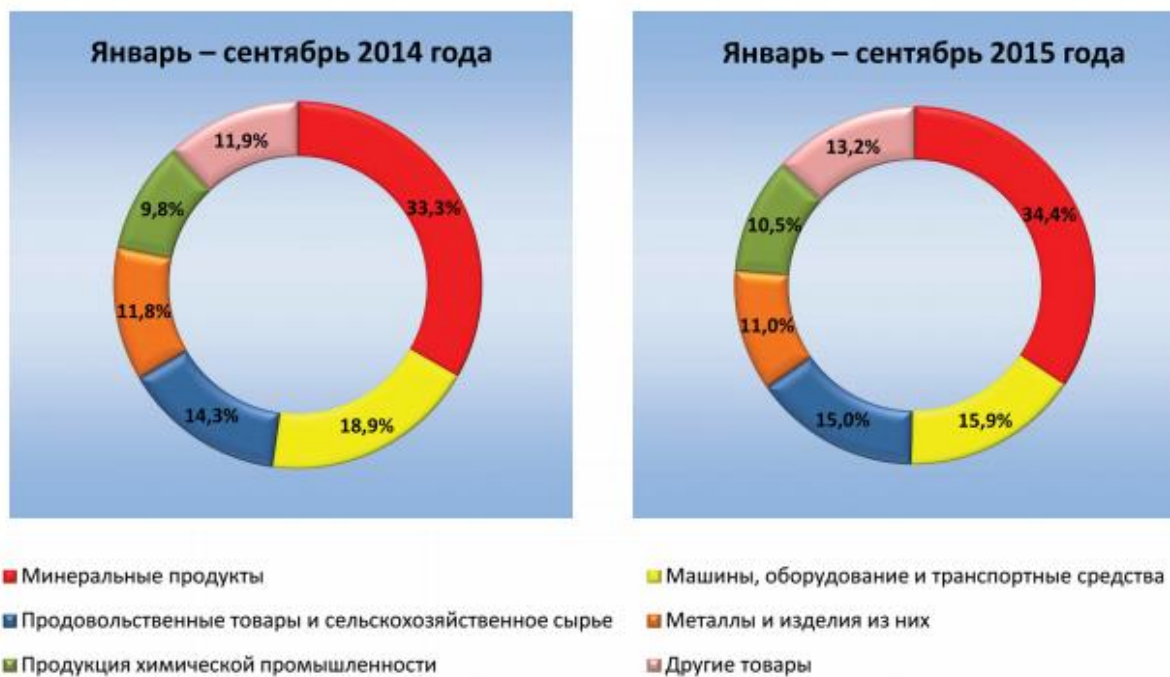


Рис. 2. Структура взаимной торговли стран ЕАЭС, 2014-2015 гг.

Источник: [5].

В товарной структуре взаимной торговли государств – членов ЕАЭС наибольший удельный вес занимают минеральные продукты (34,4% объема взаимной торговли), причем нефть является основным видом экспортируемых минеральных продуктов, из которых 80,3% на рынок ЕАЭС поставляет Российская Федерация. Существенны поставки машин, оборудования и транспортных средств (15,9% объема взаимной торговли), из которых 60,6% приходится на Российскую Федерацию и 36,5% — на Республику Беларусь. Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составляет 15% объема взаимной торговли, из которых 56,5% приходится на Беларусь и 34,3% — на Российскую Федерацию. Поставки металлов и изделий из них составляют 11% общего объема взаимной торговли, из которых 67,9% приходится на Российскую Федерацию. Относительно января – сентября 2014 года экспортные поставки Армении на рынок ЕАЭС

сократились на 27,8% в связи с сокращением продаж продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на 31% (71,3% общего объема экспорта Армении во взаимной торговле), машин, оборудования и транспортных средств — на 39,1% (4,6%). Экспорт товаров Республики Беларусь сократился на 33,6%. Поставки продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья снизились на 21% (35,2% общего объема экспорта Беларуси во взаимной торговле), машин, оборудования и транспортных средств — на 40,5% (24%), продукции химической промышленности — на 26,7% (11,9%). Объем экспорта Республики Казахстан на общий рынок уменьшился на 29,2% за счет снижения поставок минеральных продуктов на 9,3% (47% общего объема экспорта Казахстана во взаимной торговле), металлов и изделий из них — на 48,3% (16,8%), в то время как по продукции химической промышленности был зафиксирован рост на 3,5% (10,2%).

Объем продаж товаров Киргизии сократился на 21,6%. Поставки продовольственных товаров и сельскохозяйственных товаров уменьшились на 34,5% (18,5% общего объема экспорта Киргизии во взаимной торговле), минеральных продуктов — на 39,2% (13,2%), машин, оборудования и транспортных средств — на 3,5% (11,6%). Экспорт Российской Федерации на рынок ЕАЭС уменьшился на 22,6% за счет сокращения поставок минеральных продуктов на 23,7% (43,7% общего объема экспорта Российской Федерации во взаимной торговле), машин, оборудования и транспортных средств — на 28,8% (15,2%), металлов и изделий из них — на 23,4% (11,8%).

Для отдельных участников ЕАЭС данное интеграционное объединение имеет свое значение.

Для Беларуси интеграция в Евразийский экономический союз – это в первую очередь доступ к ресурсам. По договоренности с Москвой Минск импортирует российскую нефть беспошлинно, однако возвращает в российский бюджет пошлину, получаемую от экспорта за пределы страны нефтепродуктов, полученных из этой нефти. Однако, ожидается, что с 2016 года половина таможенных пошлин от экспорта Беларусью нефтепродуктов, выработанных из российской нефти, будет оставаться в белорусском бюджете.

Казахстан заинтересован в предоставлении доступа к российской системе транспорта нефти для дифференциации своего нефтяного экспорта, а также в продвижении своих товаров на российский рынок.

В ходе панельной дискуссии, посвящённой перспективам ЕАЭС на Гайдаровском форуме 2015, были оглашены цифры, исследования, проведённого по заданию Евразийской комиссии. Ожидается, что снижение ВВП РФ продлится не более 2-х лет, и к 2017 году сменится устойчивым ростом. Ожидается, что к 2020 г. участие в ЕАЭС даст Республике Беларусь и Казахстану до 15% прироста ВВП по сравнению с 2014 года. По мнению Н.А. Назарбаева, только участие в ЕАЭС даст прирост ВВП Казахстана не менее 25% к 2030 году.

Экономический рост в Армении и Киргизии прогнозируется ещё более значительным.

При этом рост экономики России по прогнозам аналитиков будет более скромным – участие в ЕАЭС даст прирост ВВП за период 2017-2020 гг. ориентировочно от 2 до 3%.

Вступление в силу Договора об ЕАЭС с 1 января 2015 г. показывает, что, несмотря на санкции Запада и ожидаемое снижение ВВП России, интеграционные процессы на постсоветском пространстве продолжаются. Россия сохраняет свою привлекательность, как надёжный и предсказуемый экономический партнёр.

Кроме того, развитие ЕАЭС приведёт к усилению позиций России в рамках БРИКС.

Таким образом, региональная интеграция – это одно из наиболее важных направлений развития современного мира. В настоящее время наиболее глубокие интеграционные процессы с участием России происходят в рамках Евразийского экономического союза, который способен стать мощным наднациональным объединением, одним из полюсов современного мира и при этом выступать в качестве

эффективного элемента связи между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом.

Литература:

1. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]. – ЕАЭС [официальный сайт]. – Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx>.
2. Евразийский экономический союз: общая информация [Электронный ресурс]. – ЕАЭС [официальный сайт]. – Режим доступа: <http://www.eaeunion.org/#about>.
3. Нефтяной комплекс [Электронный ресурс]. – Министерство энергетики РФ [официальный сайт]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/oilgas/>.
4. Редкозуб, О.С. Стратегия социально-экономического развития регионов [Текст / О.С. Редкозуб, Е.И. Дорохова // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: Материалы III международной научно-практической конференции. Под ред. Е.В. Никулиной. – Белгород, ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2015. С. 357-362.
5. Статистика внешней и взаимной торговли товарами [Электронный ресурс]. – ЕЭК Евразийская Экономическая Комиссия [официальный сайт]. – Режим доступа: http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx.
6. CIA World Factbook [Электронный ресурс]. – Central Intelligence Agency CIA [официальный сайт]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/rankorder/2119rank.html>.

ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СЕКТОРА ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ (КАНАЛИЗАЦИЯ) В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В.М. Недведцкий
г. Минск, Республика Беларусь*

Функционирование естественных монополий в национальной экономике можно охарактеризовать высокой социальной и экономической значимостью продукции (услуг), без которой не могут нормально существовать население и функционировать все сектора экономики Республики Беларусь и дестабилизирующим воздействием на экономическое развитие страны за счет реализации ценовой политики, направленной на повышение тарифов до уровня, обеспечивающего полное возмещение экономически обоснованных затрат, что определяет зависимость результативности функционирования экономики страны от эффективности осуществления государственного регулирования монополистических образований.

К отраслям естественных монополий в Республике Беларусь относятся системы железнодорожного и трубопроводного транспорта, линии передачи тепловой и электрической энергии, централизованное водоснабжение и водоотведение, услуги электрической и почтовой связи, аэропорты, транспортные терминалы, порты, которые взаимосвязаны между собой – это социально и экономически необходимые отрасли народного хозяйства.

В настоящее время деятельность водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) можно охарактеризовать как энергоемкое, со значительным физическим износом основных фондов и государственным регулированием цен, зависимостью финансовой стабильности предприятий от своевременного поступления платежей от потребителей и дотаций [4,6].

Функционирование ВКХ связано с перекрестным субсидированием: низкие тарифы для населения поддерживаются за счет высоких тарифов для промышленности, что искажает реальную картину дел на рынке коммунальных услуг, поэтому в последнее

время наметилась тенденция отказа от такой практики. В целом, это положительная тенденция, однако, отмена перекрестного субсидирования должна проходить поэтапно по мере наличия возможности у населения оплачивать стоимость услуг на основе полного возмещения затрат.

Сложившиеся особенности установления тарифов, включая их государственное регулирование, как способствуют, так и сдерживают экономический рост и несут в себе социальные и экономические последствия:

- во-первых, несоизмеримый с доходами населения рост тарифов влияет на материальное положение населения и повышает социальную напряженность;
- во-вторых, рост тарифов инфраструктурных отраслей сопровождается повышением цен на продукцию других отраслей и стимулирует инфляцию [3].

В большинстве стран тарифы на коммунальные услуги формируются так, чтобы население оплачивало их в полном объеме, организации-поставщики услуг окупали свои затраты и получали прибыль необходимую для дальнейшего развития.

Проводимая в последнее время политика формирования и регулирования тарифов на коммунальные услуги в Республике Беларусь направлена на обеспечение их доступности для населения [1].

Существующие тарифы для населения, проживающих в жилых домах (квартирах) оснащенных приборами индивидуального учета расхода воды, потребивших услуги водоснабжения и канализации до 140 литров в сутки на одного проживающего, примерно в 4-5 раз ниже себестоимости. Следует отметить, что на сегодняшний день разрыв в тарифах имеет тенденцию к сокращению, если в 2013 году тарифы для юридических лиц в 5,4 раза превышали тарифы для населения, то в 2015 году наблюдалась тенденция заметного сокращения разрыва до 3,6 раз. В соответствии с данными Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь, тариф на водоснабжение и водоотведение для населения в 2013 году не изменился, темп роста в 2014 году составил 134,6%; в 2015 году – 128,9% (по данным рисунка), при всем этом за рассматриваемый период тарифы изменялись один, четыре и три раза соответственно.

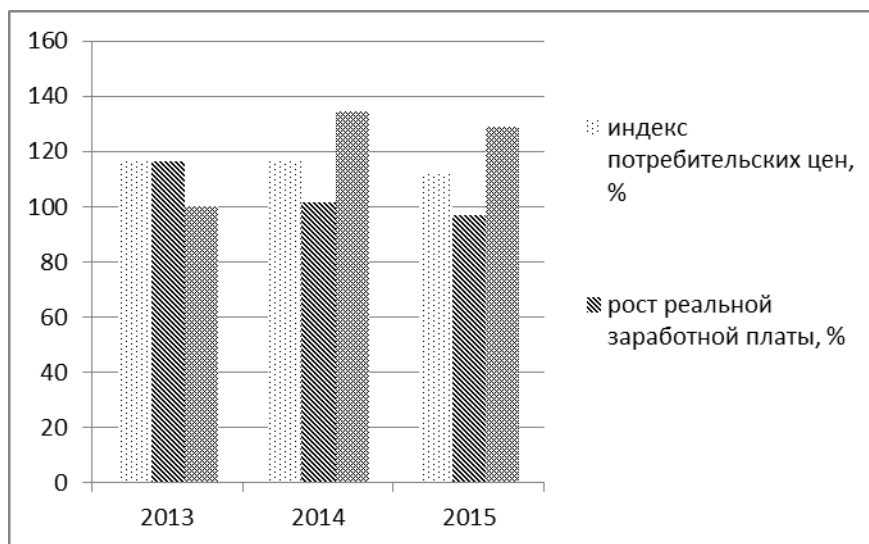


Рис. Динамика индекса потребительских цен, роста реальной заработной платы и роста тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения для населения в Республике Беларусь за 2013-2015 гг., %

Источник: фактический материал Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь и Национального статистического комитета Республики Беларусь.

По данным рисунка можно утверждать, что рост тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения превышал рост реальной заработной платы, который был вызван стремлением государства довести тарифы до уровня, обеспечивающего полное возмещение экономически обоснованных затрат на их оказание. Затратный метод ценообразования, практикуемый в отрасли основан на использовании установленных нормативов затрат и рентабельности [9].

Повышающее воздействие на уровень инфляции со стороны естественных монополий в большей степени прослеживается в сфере оказания коммунальных услуг: динамика тарифов значительно выше индекса потребительских цен в течение 2013-2015 гг.

Тарифная политика на услуги водоснабжения и водоотведения отражает имеющиеся сейчас в ней диспропорции, которые не создают стимулов к рациональному потреблению со стороны водопользователей и совершенствованию технологий.

Важно также обратить внимание на последствия функционирования естественных монополий для других отраслей, которые состоит в необоснованном завышении тарифов и отсутствии открытой информации о затратах и результатах деятельности монополистических образований [5].

Полное возмещение тарифов и отказ от перекрестного субсидирования в условиях экономического спада и снижения реальных доходов населения возможно при условии повышения эффективности деятельности естественных монополий, которое, в свою очередь, может быть достигнуто за счет реструктуризации и развития конкуренции в отрасли.

В современных условиях необходима управленческая реформа сектора водоснабжения и водоотведения (ВиВ), возможность реализации и эффективность которой зависит от разработки и реализации на практике модели внутриотраслевого рынка. Такая необходимость обусловлена:

- отсутствием экономических стимулов у персонала к снижению издержек на воду и услуги канализации;
- численность персонала на национальных предприятиях сектора ВиВ превышает западноевропейские;
- низким уровнем технического обслуживания систем сектора ВиВ, особенно в сельских районах, низкой степенью механизации и автоматизации, высоким износом водопроводных и канализационных сетей, значительной долей энергетических затрат в структуре себестоимости;
- несоответствием общеевропейским нормам качества очищенных сточных вод.

Управленческая реформа сектора должна быть направлена на создание в отрасли конкурентной среды и учета следующих параметров:

- 1) изменение форм и методов государственное регулирование деятельности сектора, функционирующего в условиях естественной монополии – ограничение роста издержек;
- 2) содействие формированию рыночных механизмов саморегулирования, что заинтересовывает субъектов хозяйствования в снижении своих издержек;
- 3) ограничение доминирующего положения субъектов хозяйствования, функционирующих при слабом уровне развития конкуренции;
- 4) наличие бюджетной поддержки до полной реализации концепции реформы.

Реформирование предприятий сектора ВиВ в общем смысле выражается в процессах реструктуризации и приватизации (это непосредственная необходимость изменения структуры управления и формы собственности). В ходе реализации реформы должны учитываться интересы государства; интересы населения, т.е. реформирование сектора ВиВ должно быть социально направленным; интересы жилищных и коммунальных предприятий, т.е. они должны стать безубыточными [2].

Реструктуризация в системе коммунальных предприятий предполагает финансовый мониторинг и на его базе – финансовое оздоровление деятельности предприятий. В сфере

ВиВ характерно использование сложной инженерной инфраструктуры – сетей ВиВ, последовательность процесса производства, передача и потребление материальных носителей услуги, зависимость потребителя от оказываемой услуги и невозможность компенсации недопотребления данной услуги в более поздний период.

На следующем этапе реформирования сектора ВиВ целесообразно поэтапное разделение производственного сектора ВиВ на естественно-монопольные (услуги производственной инфраструктуры, технические и информационные системы, обеспечивающие управление сетями, а также формирование заказов по обслуживанию потребителей) и конкурентные виды деятельности (содержание, техническое обслуживание, ремонт и строительство дополнительных объектов инфраструктуры, сбор, утилизация, обеззараживание и переработка отходов). Предусматривается сохранить в секторе ВиВ только те участки, которые обеспечивают его устойчивую работу. Важной задачей является сочетание экономических и правовых стимулов в снижении издержек, сокращении потерь воды и проведении модернизации, а также обеспечение взаимной ответственности субъектов, участвующих в осуществлении данной деятельности.

Реформирование структуры сектора ВиВ целесообразно производить на базе организационного разграничения естественно-монопольного и конкурентного видов деятельности, чтобы они не осуществлялись одними и теми же хозяйствующими субъектами.

Процесс приватизации элементов сектора должен быть постепенным: из полной государственной собственности они могут перейти под управление акционерного общества с последующей продажей их акций (долей). Как показывает практика, большинство стран перспективной организационной моделью регулирования предприятий ВиВ считают акционерное общество.

Приватизация республиканских унитарных предприятий ВКХ создаст равные права для всех участников рынка, будет способствовать привлечению частного капитала, результативному контролю за деятельностью предприятия и решению основных проблем сектора.

Опыт большинства развитых и развивающихся стран подтверждает, что одним из механизмов расширения ресурсной базы и повышения эффективности в управлении государственной собственностью является использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). ГЧП активно применяется в различных подотраслях ЖКХ. В секторе ВиВ ГЧП используется такими странами, как Австралия, Бельгия, Канада, Франция, Канада, Румыния, Польша, Италия, Россия, Великобритания и др. ГЧП необходимо рассматривать в качестве экономического инструмента, позволяющего решить текущие проблемы белорусского водохозяйственного сектора (недостаток собственных оборотных средств и высокий износ коммунальной инфраструктуры), использовать современные управленческие технологии, инновационные технические решения и элементы реальной конкуренции является своевременным и перспективным. Сотрудничество частных компаний с государственным сектором в соответствии с мировой практикой может оформляться в различных формах, каждая из которых имеет свои особенности для сектора ВиВ:

- концессионный договор, цель которого состоит в улучшении качества предоставляемых услуг сектора путем привлечения частного бизнеса к управлению инфраструктурой и финансированию капитальных вложений в инфраструктурные объекты;

- договор на управление, цель которого состоит в улучшении управления государственными активами путем привлечения на конкурсной основе частной управляющей компании. Органы власти передают частной стороне ответственность за управление коммунальной инфраструктурной системой – ВиВ, а также риски, связанные с обеспечением работоспособности системы;

- сервисный контракт, преследует цель снижения стоимости предоставляемых государством услуг путем привлечения субподрядчиков по конкурсу для проведения капитальных ремонтов и восстановления сетей.

- договор аренды, цель которого состоит в улучшении качества предоставления коммунальных услуг путем привлечения к управлению инфраструктурой частного бизнеса с передачей ему коммерческих рисков [7,8].

Таким образом, процесс реформирования сектора должен быть постепенным, учитывать необходимость сохранения технологической целостности сектора, а также его стратегическую значимость и состояние, а также следует отметить, что эффективность мероприятий по реформированию естественных монополий в Республике Беларусь во многом зависит от возможностей применения современного мирового практического опыта регулирования их деятельности.

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) проведенный анализ показал, что, несмотря на наличие государственного регулирования тарифов на услуги, у естественных монополий наблюдается более высокий ценовой рост по сравнению с другими отраслями экономики, что вносит значительный вклад в инфляционные процессы и является их важнейшим компонентом. Негативным моментом для национальной экономики также является наличие перекрестного субсидирования. С одной стороны, при этом выполняются социальные функции, а с другой – увеличиваются затраты, снижается конкурентоспособность отечественной продукции. Осуществить переход на полное возмещение тарифов и отказаться от перекрестного субсидирования в условиях экономического спада и снижения реальных доходов населения возможно только при условии повышения эффективности деятельности естественных монополий, которое может быть достигнуто за счет реструктуризации и развития конкуренции в отрасли;

2) реструктуризация в современных условиях должна предшествовать реформированию тарифов на услуги естественных монополий, на втором этапе реформирования необходимо отказаться от перекрестного субсидирования. Предлагается при реформировании тарифов предусмотреть полную окупаемость текущих затрат. Привлекать инвестиции в отрасль предлагается на основе формирования новых систем взаимодействия государственного и частного секторов, среди которых государственно-частное партнерство.

Литература:

1. Василега, В.Г. Формирование траектории изменения тарифов на услуги ЖКХ в Республике Беларусь / В.Г. Василега // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2013. – № 6. – С. 29-30.

2. Коновалов, А.И. Приватизация объектов топливно-энергетического комплекса / А.И.Коновалов // Общество и право. – 2013. – № 1 (43). – С. 103.

3. Косич, М.В. Последствия государственного регулирования деятельности естественной монополии / М.В. Косич // Вестник экономики транспорта и промышленности. – 2009. – № 25. – С. 147-148.

4. Кудрявцева Т.Ю., Марьянкина Е.В. Государственно-частное партнерство в сфере водного коммунального хозяйства // Научно-практическая конференция с международным участием «XLII НЕДЕЛЯ НАУКИ СПбГПУ», Из-во: СПбГПУ, 2014.

5. Проблемы совершенствования механизма государственного регулирования естественных монополий: доклад. Институт народохозяйственного прогнозирования. М., 2004.

6. Родионов, Д.Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3-4. – С. 55-57.

7. Сачек, А.Н. Государственно-частное партнерство в жилищно-коммунальном хозяйстве: зарубежный опыт в интересах Беларуси / А.Н. Сачек // Вестник ГрГУ им. Я.

Купалы. Серия 5. Эканоміка (Макраэканамічнаерэгуляванне). – 2011. – №2 (120). – С. 45-54.

8. Сачек, А. Н. Зарубежные модели управления коммунальным хозяйством как альтернативные способы привлечения инвестиций в отрасль / А.Н. Сачёк // Новая экономика. – 2009. – № 9-10. – С. 75.

9. Усоский, В.Н. Тенденции развития жилищно-коммунального хозяйства в экономике Беларуси / В.Н. Усоский // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2010. – № 4. – С. 36-37.

ГЕНЕЗИС ЭВОЛЮЦИОНИЗМА В ЭКОНОМИКЕ

И.В. Нусратуллин
г. Уфа, Россия

Прошло уже почти сто двадцать лет со дня опубликования революционной на тот момент статьи знаменитого американского экономиста и социолога конца XIX - начала XX века Торстейна Веблена «Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной?» [2]. Основным посылом данной работы явилась надежда применения эволюционных идей применительно к экономическим наукам и создания на подобии эволюционной биологии эволюционной экономики. Однако, не смотря на популярность идеи эволюционизма в то время, заметного влияние на экономическую теорию идеи эволюционизма не оказали. Кроме того, и сегодня эволюционная экономика не относится, к так называемому, *mainstream economics*, хотя и набирает популярность среди научного сообщества. В чем же причина отсутствия широкого внимания со стороны ученых-экономистов всего мира к эволюционной экономике? Для ответа на данный вопрос проследим генезис идей эволюционизма в экономике.

Вообще, эволюционное учение – это комплекс знаний об общих закономерностях и движущих силах исторического развития живой природы. Термин взят из биологии. Его основой служит утверждение, что все ныне существующие организмы произошли от ранее существовавших путем длительного их изменения под воздействием внешних и внутренних факторов. Эволюционное учение рассматривает изменчивость видов, степень консерватизма наследственности, выясняет условия, причины и закономерности развития органического мира от появления жизни до настоящего времени. Незыблемым фундаментом эволюционного учения служит факт избирательного воспроизведения в ходе естественного отбора некоторого спектра генотипов, изменяющихся в результате мутационного процесса.

Эволюционные идеи возникли еще в глубокой древности. Они поддерживались античными философами Гераклитом Эфесским, Аристотелем. В новое время развитие эволюционного учения было продолжено в трудах французского ученого-естествоиспытателя Ж.Б.Ламарка и Ч.Дарвина. Последний сформулировал основы современного эволюционного учения – дарвинизма.

В условиях быстрого подъема промышленного производства в середине XIX в. интенсивно развивались естественные науки и философия, которые пришли к важным обобщениям. Этому способствовали и социально-экономические условия первой половины XIX в. В Англии быстро развивались промышленность, транспорт, росли города, резко увеличивалась численность городского населения, главным образом за счет разорения мелких фермеров. Англия продолжала завоевывать все новые и новые колонии.

Развивающаяся промышленность требовала от сельского хозяйства больше сырья и продуктов питания для населения. Осуществлялась интенсивная перестройка сельского хозяйства: увеличивалась концентрация земель в руках крупных фермеров, внедрялись

севообороты, шире использовались удобрения и применялись машины для обработки почвы и ухода за растениями.

Особенно быстро развивалась селекция. Существовавшие породы животных и сорта растений не могли удовлетворить растущие потребности. В Англии появились опытные селекционеры, которые за относительно короткое время вывели много новых сортов полевых, огородных, декоративных растений и пород домашних животных с новыми полезными признаками. Достижения селекционеров свидетельствовали о том, что человек может изменять породы и сорта, приспособлять их к своим потребностям путем искусственного отбора. Ч.Дарвин был свидетелем успехов английской селекции. Он обобщил большой опыт селекционеров и умело использовал данные сельскохозяйственной практики для обоснования теории эволюции органического мира. Кроме того, Ч.Дарвин в 1831 году в качестве натуралиста отправился в кругосветное путешествие на экспедиционном судне королевского флота «Бигль». В течение пяти лет ученый делал заметки о биологическом разнообразии посещаемых земель. Многие наблюдения, сделанные Ч.Дарвином в ходе данной экспедиции, нашли свое отражение в его работах.

Быстрое развитие естествознания в XIX в., достижения селекционной практики, расширение и углубление исследований в различных областях биологии, интенсивное накопление новых научных фактов создали благоприятные условия для важных эволюционных обобщений.

Теория эволюции органического мира, разработанная Ч.Дарвином и получившая название дарвинизм, была одним из крупнейших достижений естественнонаучной мысли XIX века. Учение Ч.Дарвина о развитии живой природы положило начало новому научному этапу в истории биологии.

Оказывая плодотворное влияние на прогресс биологической науки, дарвинизм развивался и сам. На основе синтеза дарвинизма, генетики, экологии и других биологических наук, начиная с 20–30-х годов прошлого столетия, оформляется синтетическая теория эволюции, которую можно рассматривать как дарвинизм современности. В нашу эпоху дарвинизм с материалистических позиций не только объясняет закономерности исторического развития органического мира на Земле в прошлом, но и на основе установленных закономерностей открывает возможности для прогнозирования последствий вмешательства человека в развитие биосферы, для решения вопросов охраны и рационального использования природных ресурсов.

Значение дарвинизма состоит также в том, что он исследует эволюционные изменения в современную эпоху, дает теоретическое обоснование более совершенных генетико-селекционных методов искусственного отбора. При этом учитывается, что на результаты искусственного отбора оказывает влияние и естественный отбор, в особенности в формировании большей устойчивости и приспособленности сортов и пород к локальным условиям их существования. Проблема управления эволюционным процессом решается на основе синтеза дарвинизма, генетики и экологии, учета диалектической связи между генетико-экологическими закономерностями и законами исторического развития жизни.

Более чем столетняя история свидетельствует, что дарвинизм успешно выдержал испытание временем и показал свои несомненные научные преимущества перед многочисленными попытками дать обоснование ведущих законов развития природы. Эволюционное учение Ч.Дарвина оказало огромное революционизирующее влияние на науку. Оно утвердило идею развития, исторический метод в исследовании явлений живой природы, что привело к коренной перестройке всех отраслей биологической науки. И в наше время дарвинизм является важнейшим научным обобщением современной биологии, имеющим большое теоретическое и практическое значение.

Эволюционные идеи безусловно, находили отклик и в умах ученых-экономистов. Так, Б.Мандевиль, А.Смит, а позднее Т.Мальтус высказали идеи, которые сегодня, хотя и

с некоторыми оговорками, можно отнести к эволюционному подходу. Б.Мандевиль рассматривал проблему установления порядка через призму этики и указывал на то, что порядок может родиться из разрозненных и неупорядоченных действий людей. Близкую точку зрения высказывал А.Смит. Интересным в свете современного понимания эволюционизма является его мнение о том, что разнообразие и специализация не только не препятствуют порядку, но и составляют его часть.

Считается, что именно А.Смит и шотландская школа в целом дали Ч.Дарвину идею упорядоченного взаимодействия и регулярности сил, которые внешне, как бы, порождены хаотичными и спонтанными факторами. И эта идея сыграла важную роль в формировании теории эволюции.

Несмотря на созвучность идей Ч.Дарвина представлениям видных экономистов того времени и даже их взаимное влияние, его эволюционная теория не оказала существенного влияния на развитие экономической мысли. Более того, во второй половине XIX в. эволюционные идеи стали исчезать из экономических исследований. В экономической науке восторжествовал ньютоновский подход в его наиболее упрощенной трактовке, предложенной Джевонсом и получивший свое воплощение в теории равновесия. Это обстоятельство как раз и побудило Т. Веблена в 1898 г. поставить вопрос: «Почему экономика не является эволюционной наукой?», и даже попытаться исправить эту ситуацию, обратившись к рассмотрению институциональной стороны экономических процессов.

Большую роль в утверждении в экономической науке механистического подхода сыграла философия утилитаризма. В значительной степени благодаря И.Бентаму возникла и оформилась идея исчисления полезности. И по мере того, как маржиналистские представления завоевывали позиции в экономической науке, последняя утрачивала интерес к проблемам развития, сосредоточиваясь на индивидуальной оптимизации и проблеме равновесия. Равновесие понималось экономистами как в определенном смысле совершенное состояние, при котором индивидуальные планы были согласованы, а полезности достигали максимума. Соответственно поиск естественнонаучной аналогии для экономической теории осуществлялся уже не в биологии с ее теорией эволюции, а в механике с ее равновесным состоянием при отсутствии всякого движения.

Подобной тенденции в определенном смысле противостояла теория К.Маркса, которая усвоила многие идеи классической политэкономии, в том числе и ее нацеленность на проблематику развития. Однако тот факт, что К.Маркс рассматривал теорию Ч.Дарвина как «естественнонаучный базис для классовой борьбы в истории» и, следовательно, связывал эволюционный принцип с идеологией, негативным образом сказался на популярности эволюционной идеи в экономической науке. В противовес идеологически ориентированной марксистской политэкономии чистая экономическая теория отказалась от рассмотрения экономических процессов в их историческом развитии в пользу равновесного анализа. Это направление анализа окончательно утвердилось уже в XX в. и достигло наивысшего уровня в работах П.Самуэльсона, К.Эрроу и других классиков современной теории равновесия.

Значительный толчок в развитии эволюционной экономики испытала в 90-е гг. XX в., когда стали появляться различные журналы и крупные научные ассоциации, исследующие эволюционные процессы в экономике. Большую роль в становлении эволюционной экономической теории сыграли зарубежные ученые Р.Нельсон, С.Уинтер, П.Мюррел, Д.Норт, Й.А.Шумпетер и др.

Значительный вклад в теорию эволюционной экономики внесли российские исследователи В.И. Маевский, Л.И. Абалкин, В.М. Полтерович и др.

Изучив историю развития эволюционных идей в экономике, вернемся к вопросу, поставленному в начале нашей работы: «В чем же причина отсутствия широкого внимания со стороны ученых-экономистов всего мира к эволюционной экономике?».

Во второй половине XIX в. в экономической науке восторжествовал ньютоновский подход. По словам того же Й.А.Шумпетера теория общеэкономического равновесия стала единственной во всей экономической науке теорией, «которая выдерживает сравнение с достижениями теоретической физики» [5]. Начиная с А. Смита политэкономия стала смещаться к статическому пониманию равновесия. Д. Рикардо говорил о сосредоточении «всего своего внимания на постоянном положении вещей», отвлекаясь от «случайных и временных отклонений» от него [4]. Дж. С. Милль определял равновесие как некое долгосрочное состояние, достигаемое благодаря тому, что в экономике, как и в природе, присутствуют «естественные и нормальные условия». Таким образом, в центре внимания политэкономов оказывается то, каким будет экономическое равновесие и как его достичь. Данное положение стало «мейнстримом» в экономической науке, изучению которого посвятили свои работы ведущие ученые-экономисты XIX-XX века (Дж. С. Милль, Л. Вальрас, Д. фон Нейман, Ф. Эджуорта, В. Парето, Л. Маккинзи, К. Эрроу, Ж. Дебре, Дж. Хикс, П. Самуэльсона, К. Эрроу и другие). Все это привело к развитию экономической теории на основе рыночного равновесия, отодвинув эволюционные представления в тень экономических наук.

Однако, начиная с 80-х годов XX, все чаще среди ученых-экономистов появляются работы, в которых ставятся под сомнение фундаментальные основы теории равновесия. К 1980 году анализ общего равновесия столкнулся с непреодолимыми теоретическими проблемами. Исследования проблем единственности и стабильности общих равновесий показали, что они могут быть недетерминированными или нестабильными, если не приняты очень сильные допущения, такие, как предположение о том, что общество в целом ведет себя так, как если бы оно было единственным индивидом. Эти результаты привели к полному краху формирования экономической теории на микроосновах общего равновесия [6]. С этих пор в экономической теории «мейнстрима» появляются множественные подходы, включая теорию игр, эволюционную теорию игр, экспериментальную экономику и бихевиоризм, которые пытаются объяснить «необъяснимые» с точки зрения неоклассиков положения экономической теории. В этой связи лауреат Нобелевской премии Кеннет Эрроу отмечал: «Должно быть изменено представление о том, что формирует экономическую теорию. В течение века некоторые экономисты утверждали, что биологическое – это более подходящая парадигма для экономической науки, чем равновесные модели, аналогичные механике» [1].

Экономическая теория «мейнстрима» радикально изменилась с 1980-х годов, предложив весьма расширенные возможности для «вторжения» эволюционной и институциональной экономики. Некоторые экономисты-теоретики называют новые направления экономической теории «новой экономикой». Исследуя особенности «новой экономики», ученые отмечают, что она живет по законам скорее биологическим, природным, нежели технологическим. Так, например, Дж. Нейсбит и П. Эбурдин обратили внимание [3], что с развитием «новой экономики» для аналогии исследования все чаще вместо моделей физики стали использоваться модели биологии. По их мнению, характеристики и параметры физических моделей (линейность, механистичность, детерминированность, обращенность вовне) наиболее адекватно отражают механико-индустриальную стадию развития общественных отношений. Биологические же модели с присущими им параметрами и характеристиками (нелинейность, информационная емкость, обращенность в себя, адаптационные способности, целостность) позволяют адекватно описывать развитую сеть взаимодействующих информационных систем, возникающих в «новой экономике», аналогичных биологическому организму.

Таким образом, эволюционная экономика, находившаяся в тени экономической теории «мейнстрима» более ста лет, снова приобретает популярность. Это не удивительно, так как методологическая база, методы исследования и «широкий» взгляд дает эволюционной экономике возможность заглянуть в теорию экономических отношений глубже, чем существующий «мейнстрим».

Литература:

1. Arrow K.J. Viewpoint: The Future // Science 267. – 1995. - P. 1617.
2. Veblen T. Why Is Economics not an Evolutionary Science? // The Quarterly Journal of Economics. – 1898. – P. 373—397.
3. Акерман Е.Н. Эволюционная экономическая теория: методология исследования «Новой экономики» [Текст] // Вестн. Том. гос. ун-та . – 2011. – №348. – С.108.
4. Милгрейм М. Равновесие: развитие концепции [Текст] // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М. – 2004. – С. 286.
5. Симонов П. М. Эволюция теории общего экономического равновесия / Симонов П. М., Шульц Д. Н., Шульц М. Н. [Текст] // Вестник ПГУ. Серия: Экономика . – 2012. – №3. – С. 32
6. Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? [Текст] // Пространство экономики. – 2008. – №2. – С. 9

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И ВЫРАВНИВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА КУЛЬТУРУ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л.Н. Осмоловская
г. Минск, Республика Беларусь

В современных условиях экономический рост невозможен без достаточно высокого уровня социальных гарантий, таких как достойный уровень оплаты труда и справедливое распределение доходов. В связи с чем, развитие отраслей социальной сферы должно являться ключевым фактором современного экономического развития. То есть, наряду с увеличением ВВП следует стремиться к опережающему росту уровня, качества и продолжительности жизни населения. Увеличение, а главное результативное планирование и финансирование расходов на социальную сферу может стать мощным стимулом для социально-экономического развития страны. Для финансирования социальных расходов во многих странах устанавливаются квоты нормативов бюджетной обеспеченности на их виды, что способствует горизонтальному выравниванию в процессе планирования социальной составляющей бюджета¹. Международный опыт показывает возможность практического применения законодательно регламентированных социальных нормативов в бюджетном процессе, которые позволяют сформировать качественные и количественные объективные критерии и ориентиры.

Сложившаяся практика бюджетного планирования в Республике Беларусь в основном предусматривает горизонтальное выравнивание расходов на социальную сферу по регионам в зависимости от численности населения. Для этого применяется показатель норматива бюджетной обеспеченности таких расходов на одного жителя (нормативно-подушевое финансирование). Однако, минимальные нормативы бюджетной обеспеченности расходов для предоставления трансфертов местным бюджетам из республиканского бюджета утверждаются на законодательном уровне только в таких сферах как здравоохранение и образование. Эти нормативы дифференцируются по областям и фиксируются ежегодно в законе о республиканском бюджете. Несмотря на то, что существует методика расчета норматива бюджетной обеспеченности в области культуры, расходы на культуру пока еще не включены в механизм горизонтального выравнивания [1]. Вместе с тем, бюджетная обеспеченность регионов по таким расходам очень разнится (рисунок).

¹Горизонтальное выравнивание - обеспечение единого стандартного уровня потребления государственных услуг жителями различных регионов страны посредством применения единых формализованных методов распределения финансовой помощи нижестоящим бюджетам. Осуществляется выравнивание уровня потребления государственных услуг по территориям и стоимости государственных услуг для каждого уровня власти

Так, по итогам 2014 г. самая высокая обеспеченность бюджетными ресурсами на культуру на одного жителя отмечалась в Могилевской (393038 руб.) и Гродненской (367 445 руб.) областях, а самая низкая в Брестской области (302 961 руб.). Бюджетная обеспеченность в среднем по республике составила 339 496 руб., то есть отклонения по областям около 10-15%, что является достаточно существенным, если умножить на общую численность жителей каждого региона. Из рисунка видно, что бюджетная обеспеченность расходов на культуру не имеет тенденции к увеличению. В отдельных областях даже наблюдается ее снижение в абсолютной величине в 2015 г. по отношению к 2014 г., несмотря на происходящие инфляционные процессы, что свидетельствует об отсутствии обоснованной системы планирования таких расходов. То есть, существует необходимость разработки механизма горизонтального выравнивания для доведения бюджетной обеспеченности расходов на культуру в регионах до среднереспубликанского уровня.

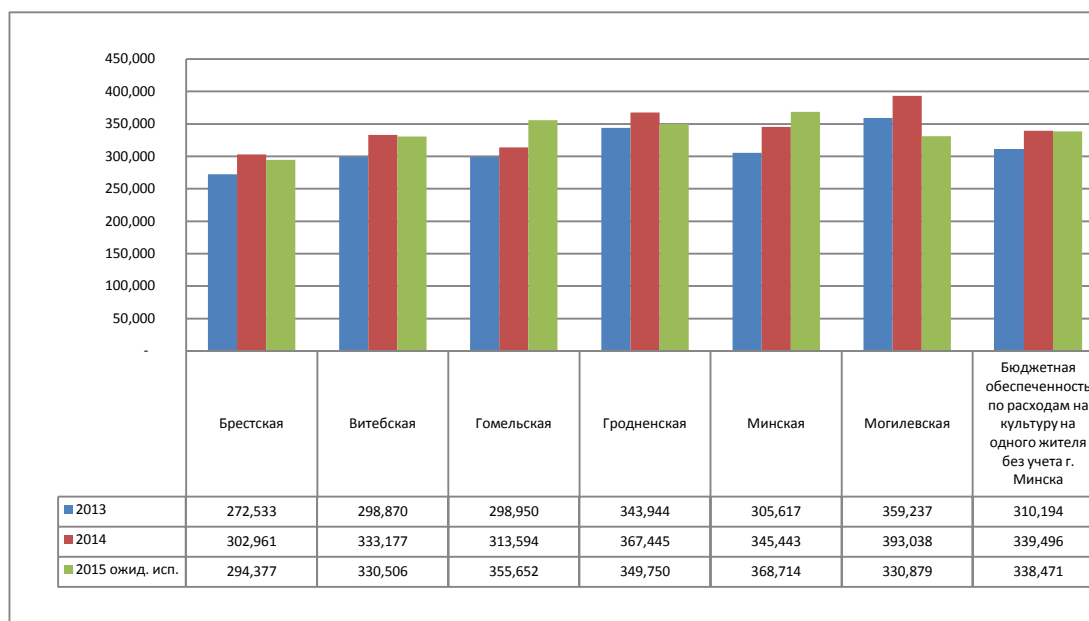


Рис. Бюджетная обеспеченность расходов на культуру на одного жителя в разрезе областей

Из таблицы видно, что бюджетная обеспеченность расходов на культуру за период с 2006 г. по 2014 г. в целом по республике увеличивается в абсолютном выражении. Вместе с тем, если сравнивать расходы на библиотеки, музеи и клубы² в расчете на одного жителя республики, то можно отметить, что значительный объем бюджетных ассигнований приходится на учреждения клубного типа. Их бюджетная обеспеченность на одного жителя с 2001 года превышает бюджетную обеспеченность по музеям в 3-4 раза, по библиотекам в 1,5-1,6 раза.

Вместе с тем, в мировой и отечественной практике клубные учреждения все чаще создаются негосударственным сектором без всякого использования бюджетных ресурсов. Организуются многофункциональные помещения (площадки), которые порою устроены как конструкторы, где меняя содержимое можно заниматься различными видами деятельности: кинопросмотр, выставка, физкультурно-оздоровительные мероприятия, воркшопы и т.д. Такие проекты все чаще оживляют спальные районы отдельных городов и способствуют мобилизации творческого потенциала человека, формирование сообщества, в котором каждый включен в жизнь своего района [2].

² это те виды организаций культуры, которые включены в систему минимальных социальных стандартов в области культуры

Бюджетная обеспеченность расходов на культуру в Республике Беларусь
в целом и по отдельным типам организаций культуры

Показатель/годы	2006	2007	2008	2009	2013	2014
Расходы на культуру (без учета капитальных расходов) млн. руб., в том числе	381709,9	480858,7	602703,7	641875,7	2864450,9	3117164,7
- музеи	35618,5	47810,0	53913,9	49474,3	309906,3	346871,3
- библиотеки	105028,9	131798,3	154965,6	153016,0	700396,8	770737,8
- клубы	164251,4	219024,2	283795,0	235838,0	1140076,7	1250838,4
Бюджетная обеспеченность расходов на культуру в расчете на одного жителя по РБ, тыс. руб., в том числе	39,6	50,2	63,2	67,5	302,7	329,2
- музеи	3,7	5,0	5,7	5,2	32,7	36,6
- библиотеки	10,91	13,76	16,24	16,08	74,01	81,40
- клубы	17,1	22,9	29,7	24,8	120,5	132,1

Бюджетным кодексом Республики Беларусь предоставлена возможность формировать нормативы бюджетной обеспеченности исходя из числа активных потребителей, предоставляемых государством товаров (работ, услуг), что является рациональным, и ориентирует на увеличение охвата населения государственными услугами культуры. Существующий норматив бюджетной обеспеченности учитывает только численность населения региона в целом, во внимание не принимается количество активных пользователей услуг культуры, их половозрастная структура и уровень образования. Кроме того, не учитываются стратегические целевые установки развития регионов, в которых необходимо в полной мере задействовать потенциал сферы культуры.

В конце 90-х начале 2000 г. в бюджетном процессе уже применялись корректирующие коэффициенты нормативов бюджетной обеспеченности для социальной сферы, которые учитывали социально-экономические, демографические, климатические, экологические особенности административно-территориальных единиц [3]. Существование таких коэффициентов способствовало горизонтальному выравниванию финансовых возможностей регионов по обеспечению таких расходов. Вместе с тем, коэффициенты были рассчитаны в виде интегрального показателя в целом для всех отраслей социальной сферы, и не учитывали особенностей отдельных отраслей. Расходы на социальную сферу для расчета коэффициентов были распределены на пять групп, для каждой из которых определялись основные факторы, влияющие на величину соответствующей группы. Так, для первой группы, которая включала в себя расходы на текущее содержание (кроме расходов на оплату коммунальных услуг), при расчете коэффициентов обеспеченности услугами культуры, в качестве основного показателя принималось количество штатных единиц в учреждениях культуры, которое сравнивалось со среднереспубликанской обеспеченностью. На наш взгляд, более адекватным показателем в данном случае является доля активных потребителей услуг культуры в общей численности населения в сравнении со среднереспубликой, при соотношении числа работников организаций культуры с количеством посещений организаций культуры (т.е. производительностью организаций культуры). Ведь, несмотря на то, что количество штатных работников является важным индикатором для планирования текущих расходов бюджета, оно может быть формально завышено с целью получения большего объема бюджетных ассигнований. То есть, сравнительный анализ производительности труда в аналогичных организациях культуры (количество потребителей на одного штатного сотрудника, количество работников на одну организацию культуры) позволит

оптимизировать штатную численность. Кроме того, при расчете коэффициента корректировки в части расходов на приобретение оборудования и инвентаря предлагается более детально проанализировать сложившуюся ситуацию с фактическим наличием и состоянием такового по отдельным видам деятельности в сфере культуры, и сравнить с утвержденными стандартами. Так, в сфере культуры необходимо дополнить коэффициент корректировки, сопоставив общую кубатуру зданий и помещений учреждений культуры в расчете на одного жителя, в сравнении со среднереспубликанским показателем. При разработке коэффициентов необходимо учитывать транспортную доступность, половозрастную структуру и плотность населения, а также реальные располагаемые доходы, уровень собственных доходов местных бюджетов в регионе и уровень образования населения, которые являются важными индикаторами потребления услуг культуры.

Предлагается дифференциация нормативов бюджетной обеспеченности на культуру, которая влечет за собой изменение в объеме бюджетных ассигнований. Прежде всего, необходимо такой норматив включить в механизм горизонтального выравнивания для расчета трансфертов местным бюджетам. При этом предлагается использование корректирующих коэффициентов нормативов бюджетной обеспеченности расходов на культуру по регионам, которые будут учитывать социально-экономические, демографические, исторические, климатические (экологические) особенности административно-территориальных единиц. В частности, при разработке коэффициентов необходимо учитывать транспортную доступность в регионе, половозрастную структуру, плотность и уровень образования населения, которые являются важными индикаторами потребления услуг культуры.

Литература:

1. Об утверждении Инструкции об оценке выполнения норматива государственного социального стандарта по культуре : постановление Министерства культуры Респ. Беларусь, 06 июня 2008 г., № 19 : в ред. пост. от 15.01.14 г.// Консультант Плюс : Беларусь. Технология 4000.00.07 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
2. Позняк, А. ДК на районе / А. Позняк // Йогалайф. – 2012. – №4. – С. 88-92.
3. Сорокина, Т.В., Финансовое планирование в непроизводственной сфере и проблемы его совершенствования : (на примере здравоохранения и культурно-просветительных учреждений) / Т.В. Сорокина; Министерство высшего и среднего специального образования РСФСР, Ленинградский финансово-экономический институт им. Н. А. Вознесенского. - Ленинград, 1984. – 17 с.

СЕКТОР НАУКОЕМКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ю.П. Якубук
г. Минск, Республика Беларусь

Мировой опыт показывает, что освоение новых технологий в настоящее время является основным фактором устойчивого экономического роста для большинства индустриально развитых стран. Предприятия, ориентированные на производство высокотехнологичной продукции и услуг, обладают наибольшими конкурентными преимуществами на национальных и международном рынке. Их успех в наибольшей мере определяется новыми технологическими решениями, а также способностью эффективно преобразовывать результаты научных исследований в конечный продукт, востребованный обществом.

Все большее значение в современной экономике приобретают так называемые высокотехнологичные и наукоемкие услуги. Выступая движущей силой мирового хозяйства, они в значительной степени определяют уровень социально-экономического развития стран и регионов. В США на долю услуг приходится около трети от общего объема выпуска отраслей высоких технологий, а для сектора информационно-коммуникационных технологий она приближается к 2/3 [1].

В массовом сознании общества происходит постепенное изменение восприятия самого понятия "услуги". Долгое время оно ассоциировалось главным образом с традиционными отраслями - торговлей, туризмом, бытовыми и коммунальными услугами. Сегодня оно все более отождествляется с высокотехнологичными и наукоемкими услугами - информационными, телекоммуникационными, деловыми, профессиональными, финансовыми и другими.

Производство наукоемких видов услуг связано с реализацией выдающихся человеческих способностей и знаний, формируемых и накапливаемых в составе человеческого капитала; их исключительность обеспечивает создание устойчивых конкурентных преимуществ поставщиков услуг.

Расширению сектора наукоемких услуг способствовала их высокая эффективность, обусловленная узкой специализацией, использованием ресурсов высокого качества - научных, инвестиционных, трудовых, работой в инновационном режиме, а также растущий спрос со стороны производства. Использование наукоемких услуг ведет к снижению издержек производства, барьеров входа в соответствующие сферы для новых субъектов и соответственно уровня монополизации существующих рынков услуг, а также обеспечивает рост эффективности бизнес-процессов.

Для рынка наукоемких услуг характерны особый тип организации воспроизводства, акцент на самоуправление, возрастающая роль заказчика в процессе создания интеллектуальной продукции [2].

Данный сектор характеризуется высокой долей работников с высшим образованием; повышенным по сравнению с промышленностью удельным весом малых и средних организаций, все большим распространением транснациональных компаний, взаимодействующих с транснациональными потребителями.

Отнесение отраслей и предприятий к наукоемким и высокотехнологичным видам услуг осуществляется, как правило, на основе расчета коэффициентов наукоемкости, которые определяются как отношение затрат на НИОКР к результатам производства на основе данной технологии (на макроуровне - к ВВП, на микроуровне - к объему производства продукции (работ, услуг) [3].

Существуют и другие критерии отнесения услуг к высокотехнологичным и наукоемким. Одним из них является удельный вес квалифицированной рабочей силы по отношению к общей численности занятых. Деятельность классифицируется как наукоемкая, если в общей численности занятых более 33% составляют работники 5 и 6 уровней Международной стандартной классификацией образования (МСКО - 2011). В данной классификации нет подразделения на промышленность и услуги, а используется общая методология для всех отраслей промышленности и сферы услуг с выделением двух агрегатов: наукоемкой деятельности (knowledge-intensive activities - KIA) и наукоемкой деятельности бизнес-промышленности (knowledge-intensive activities business industries - KIAVI) [4, с. 124].

Для оценки наукоемкости применяются и такие показатели как численность работников, занятых в сфере НИОКР, к численности всех работающих в отрасли; расходы на НИОКР в расчете на одного сотрудника и другие.

При характеристике сферы высокотехнологичных и наукоемких услуг употребляют такие термины, как интеллектуальные услуги (используется как синоним наукоемких услуг), инновационные услуги, технологически связанные услуги, профессиональные услуги, креативные деловые услуги и др.

Так как наукоемкость некоторых отраслей точно определить очень сложно (это связано со сложностью оценки общих расходов на науку), появились различные классификации наукоемких и высокотехнологичных отраслей.

В разных странах используются различные классификации высокотехнологичных и наукоемких услуг, незначительно отличающиеся друг от друга.

В России 14.01.2014 года приказом Федеральной службы государственной статистики № 21 была утверждена «Методика расчета показателей «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации»». Данная методика определяет виды деятельности высокого технологического уровня, среднетехнологичные (высокого уровня), относящиеся к промышленному производству, и наукоемкие виды деятельности, относящиеся к сфере услуг. Критерием отнесения отрасли к числу наукоемких служит доля лиц с высоким уровнем профессионального образования в численности работников. Согласно методике, к наукоемким видам услуг относятся:

- деятельность водного транспорта;
- деятельность воздушного и космического транспорта;
- деятельность в области электросвязи;
- финансовое посредничество;
- страхование;
- вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества и страхования;
- деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий;
- научные исследования и разработки;
- деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием;
- деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование, геологоразведочные и геофизические работы, геодезическая и картографическая деятельность, деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях, виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки;
- трудоустройство и подбор персонала;
- образование;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг [5].

В Республике Беларусь наукоемкие виды услуг рассматриваются более широко, и кроме вышеназванных включают также:

- операции с недвижимым имуществом;
- аренда машин и оборудования без оператора и прокат бытовых изделий и предметов личного пользования;
- технические испытания и исследования;
- рекламная деятельность;
- проведение расследований и обеспечение безопасности;
- деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта [6].

Официальным международно-признанным классификатором является классификатор, разработанный **Евростатом**. При этом используется секторальный или отраслевой подход, основанный на классификации видов экономической деятельности в Европейском Экономическом Сообществе - КДЕС (NACE Rev. 2).

В сфере услуг Евростат выделяет в отдельную группу услуги, основанные на знаниях (Knowledge based services), которые в свою очередь подразделяются на группы наукоемких (knowledge intensive services - KIS), высокотехнологичных наукоемких (High-tech knowledge intensive services – KIS_HTC) и менее наукоемких (Less knowledge intensive

services - LKIS) услуг. Критерием данного подхода выступает интенсивность использования современных технологий и научных разработок в процессе производства. Интенсивность в данных классификациях определяется как отношение расходов на исследования и разработки к валовой добавленной стоимости в соответствующих видах экономической деятельности.

Классификатор Евростата включает более обширный перечень наукоемких видов услуг в сравнении с российским и белорусским. Кроме учитываемых в Беларуси, Евростат относит к наукоемким услугам следующие:

- деятельность в области телевидения, издания и распространения кинофильмов, видео- и звукозаписей;
- радиовещание;
- издательские услуги;
- ветеринарные услуги;
- государственное управление и оборона, обязательное социальное обеспечение [7].

Полный перечень наукоемких услуг, определяемых Евростатом, отображен в таблице 1.

Таблица 1

Перечень наукоемких услуг по классификации Евростата (код NACE Rev.2) [7]

<p><i>Высокотехнологичные наукоемкие услуги:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - деятельность в области телевидения, издания и распространения кинофильмов, видео- и звукозаписей (59); - радиовещание (60); - телекоммуникации (61); - издание программного обеспечения, предоставление разнообразных услуг, связанных с использованием компьютеров и информационных сетей (62); - информационные услуги (63); - научные исследования и разработки (72)
<p><i>Рыночные наукоемкие услуги:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - водный транспорт (50); - воздушный транспорт (51); - правовые и бухгалтерские услуги (69); - консультирование по вопросам управления (70); - архитектурные, инжиниринговые услуги, технические тесты и анализы (71); - реклама и исследование рынка (73); - другие профессиональные, научные и технические услуги (74); - кадровые услуги (78); - услуги по обеспечению безопасности и проведение расследований (80).
<p><i>Финансовые наукоемкие услуги:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - финансовые услуги, кроме страхования и пенсионного обеспечения (64); - страховые услуги (65); - вспомогательная деятельность по отношению к финансовым и страховым услугам (66).
<p><i>Прочие наукоемкие услуги:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - издательские услуги (58); - ветеринарные услуги (75); - государственное управление и оборона, обязательное социальное обеспечение (84); - образование (85); - здравоохранение (86); - деятельность по стационарному уходу (дома престарелых, приюты для детей и др.) (87); - социальные услуги (88); - услуги в сфере творчества, искусства и развлечений (90); - услуги библиотек, архивов, музеев и других организаций культуры (91); - услуги по организации азартных игр (92); - деятельность по организации отдыха и спорта (93).

В отличие от российского и белорусского классификаторов, классификатор Евростата выделяет как отдельную категорию **высокотехнологичные наукоемкие услуги**. Коэффициенты наукоемкости, используемые для характеристики высокотехнологичных и наукоемких услуг в различных странах и литературных источниках, существенно различаются. По методике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) к наукоемким производствам относятся те, для которых показатель наукоемкости превышает 3,5%, высокотехнологичным - выше 10% [3].

Большинство авторов, занимающихся исследованием высокотехнологичных наукоемких услуг, сходятся во мнении, что в настоящий момент данная тема недостаточно проработана. Так, А.С. Егоров предлагает относить к высокотехнологичным услуги, являющиеся результатом деятельности наукоемких предприятий, затрачивающих на НИОКР не менее половины своей прибыли. Оказание высокотехнологичных услуг требует использование специальных знаний и необходимости привлечения высококвалифицированных специалистов. В основу предлагается положить два критерия: расходы на НИОКР и необходимость привлечения высококвалифицированных сотрудников.

Согласно другим подходам к сфере высокотехнологичных услуг предлагается относить организации с высокой (более 5% объема продаж) долей затрат на НИОКР и высококвалифицированного труда (специалисты составляют большую часть персонала), в составе которых имеются научно-технические подразделения (службы развития). При этом предприятия специализируются на своей базовой компетенции, т.е. технологических процессах, где они превосходят конкурентов и располагают патентами, лицензиями, защищенными ноу-хау и т.д. Как правило, они передают вспомогательные и обслуживающие функции, а также производство комплектующих узлов и деталей, ремонтных и других услуг, инструментов и т.д., специализированным поставщикам и субподрядчикам - независимым или дочерним фирмам, устанавливая с ними долгосрочные контрактные отношения на конкурентной основе [3].

В большинстве стран **Европейского Союза** наукоемкие виды услуг занимают лидирующие позиции по темпам роста, в частности - консалтинговые услуги, услуги в области маркетинга, рекламы, лизинг, инженерно-строительные и архитектурные услуги, бухгалтерские услуги, аудиторские услуги, а также нетехнические виды деловых услуг (службы по подбору персонала, связям с общественностью и др.).

Экспортная доля наукоемких услуг в странах ЕС составляет 50% от общего экспорта услуг. Странами-лидерами по экспорту наукоемких услуг являются Дания, Ирландия, Великобритания, Люксембург (более 60%).

Темп роста экспортной доли наукоемких услуг в странах ЕС в среднем 1,5%. В таких странах как Финляндия, Венгрия, Мальта данный показатель составляет 10% [8, с. 81].

Страны ЕС проводят активную политику по ускоренному развитию сектора наукоемких услуг. Созданы специализированные институты, деятельность которых направлена на развитие наукоемких видов услуг. К ним относятся:

- Европейская инновационная платформа наукоемких услуг;
- Европейский институт инноваций в сфере услуг;
- Сеть обмена информацией по инновационным услугам;
- Инициатива поддержки рискованных инновационных проектов в сфере услуг.

Европейская инновационная платформа наукоемких услуг (European Innovation Platform for Knowledge Intensive Services) - это сетевой проект, направленный на осуществление помощи наукоемким и инновационно активным предприятиям в сфере услуг, и обеспечивающий информационную и консультационную поддержку через специальные службы, венчурные и коучинговые структуры, образовательные центры.

Европейский институт инноваций в сфере услуг (European Institute for Service Innovation) - исследовательская организация, осуществляющая мониторинг развития инноваций в сфере услуг. В рамках проекта производится сбор и распространение информации об инновациях в сфере услуг, прогнозируются перспективные потребности.

Сеть обмена информацией по инновационным услугам (Innovation Service Exchange Network) - сеть по координации взаимодействия предприятий между собой и с различными институтами (образовательные учреждения, научные структуры, государство), установления партнерских отношений, в области исследований и разработок [8, с. 85].

Беларусь и Россия отстают от стран ЕС по уровню развития сектора наукоемких услуг. Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг Беларуси в 2014 г. составила 28,5% [6, с. 136]. В России этот показатель не превышает 15% [9, с. 32].

Таким образом, рост сектора высокотехнологичных и наукоемких услуг в России и Беларуси является одним из решающих факторов повышения конкурентоспособности экономики наших стран и требует разработки согласованных подходов к дальнейшему развитию.

Литература:

1. Демидова, Л.С. Анализ сферы услуг США: факторы ускорения динамики / Л.С. Демидова // Экономический интернет-журнал Nota Bene [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbene.narod.ru/econom/feconom23.htm> – Дата доступа : 25.04.2015.
2. Маницкий, В.С. Развитие сектора интеллектуальных услуг / В.С. Маницкий // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. - С. 256-260.
3. Шпраер А.В. Высокотехнологичные услуги как ресурс инновационного развития экономики // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Выпуск 5. Часть III. - М.: ИНИОНРАН, 2010.
4. Пешина, Э.В. Современные теоретические подходы к концепции открытой национальной инновационной системы / Э.В. Пешина, П.А. Авдеев // Вопросы управления. – 2014 г. – Вып. 27. – С. 119-130.
5. Методика расчета показателей "Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте" (утв. приказом Федеральной службы государственной статистики от 14 января 2014 г. N 21) [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70468798/#ixzz3jS8QZkhJ> – Дата доступа : 18.06.2015.
6. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015.
7. Glossary: Knowledge-intensive services (KIS) [Electronic resource]. –2015. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive_services_\(KIS\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive_services_(KIS)) – Date of access : 12.05.2015.
8. Селюто, С.И. Особенности рынка деловых интеллектуальных услуг в странах ЕС: Дис. на соиск. ...к.э.н. (08.00.14) / С.И. Селюто. – Москва, 2014. – 184 с.
9. Основные направления развития экспорта на период до 2030 года. – Москва, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9b12cffa-3ce8-46c0-97fc-b0a04579e826/> – Дата доступа : 20.08.2015.

Секция 7

Trends and perspectives of the social and economic development of regions in Russia and abroad within globalization process

INTERCONNECTION OF GOVERNMENT REGULATION AND GLOBALIZATION

*Karl Hamman, Vladislava I. Solovyeva
Hamburg, Germany, Belgorod, Russia*

International experience shows that the successful economic and social development of a country depends on the proper organization of the public administration. It is difficult to overestimate the role of the state on the economy. The state regulates economic activity, protects businesses from the threat of monopoly, meets the needs of society for public goods, provides social protection and provides for national defense. At the same time, state intervention may in some cases significantly weaken market mechanisms and bring harm to the economy. Thus, the main task of the state is the ability to keep the "balance" or the ability to take tough decisions in difficult situations.

State regulatory activity in Russia can be summarized by a few basic functions.

First, drawing up plans and forecasts; which are the key targets in relation to the scale, proportions and the ultimate goals of economic output and development while simultaneously identifying the main obstacles. Solutions of this kind, as a rule, are binding, issued in the form of legislation, regulations, etc.

Second, the state is responsible for the development of regulatory systems for processes that are not within the scope of direct government control. These regulators are intended to maintain a stable environment for economic development. They include taxes, subsidies, pricing principles and methods, as well as tax and credit incentives in priority sectors, customs regulations and others. The most important regulatory role in a modern market economy belongs to the instruments of monetary policy, ensuring the stability of the currency and the balance of external payments. The system of state regulation of the Russian economy is based on laws at different levels:

- The highest level is the Constitution of the RF, on the basis of which, the legal mechanisms regulating society and the economy are built;
- The second level is formed by federal legislation, constructed on the basis of the Constitution;
- The third level consists of decrees of the President of the Russian Federation and the Russian Federation Government adopted on the basis of the Constitution and federal laws;
- A fourth level constitute legislative acts adopted in the regions;
- The fifth level consists of regional executive power;
- The sixth level is occupied by the decrees of local legislative bodies (municipal, district, township, etc.);
- The seventh level covers the decisions of local administrative bodies.

Moreover, legislative acts and decisions of subordinate governments shouldn't contradict the higher authorities.

The State is responsible for the creation of laws and regulations governing economic activities, the behavior of economic agents (producers, consumers, government, and so forth.), and also their control and execution.

In accordance with the Constitution of the RF, state leadership of the country's economic development is exercised by the President of the Russian Federation, the Federal Assembly, the Russian government, the Bank of Russia and the representative and executive bodies of subjects of the Federation. The competence of these authorities is defined in the federal treaty on the delimitation jurisdictional subjects and powers between the federal bodies of state power of the Russian Federation and the authorities of the Russian Federation.

"Globalization" in the economic literature is defined as the growing economic interdependence of countries all over the world as a result of increasing volume and variety of cross-border movements of goods, services, and international capital flows, as well as technologies. Globalization - not an entirely new phenomenon, but a logical result of the integration processes taking place throughout the twentieth century.

Economic transformation is part a deep and usually fundamental change in society - in political and public administrative systems, in the social sphere, in ideology, in domestic and foreign policy.

The global economy, as well as the national economy of a country, on the one hand, is a system that is capable of self-regulation, and on the other hand, is exposed to active state regulation. Previously, state regulation was solely an attribute of the national economic system, it is necessary to speak now about interstate regulation, carried out with the participation of international economic organizations.

Interstate regulation – is the highest level of state regulation of modern economic life. As government regulation of the national economy as a whole or its component parts (subjects of the federation, regional and local formations), inter-state regulation can be direct (administrative law) and indirect (economic) methods.

The state regulatory model is characterized by cyclic interchangeability. Crisis in the economy always leads to changes of the control model, whether it is on the national or interstate level.

Thus, based on the existing distribution of regulators used between the levels, and considering cyclic interchange of state regulation models at the level of state regulation within national economies can be expected to return to Keynesian, mainly financial methods of regulation.

According to the American financier George Soros, the main disadvantages modern global capitalist system, are divided into five groups: the unequal distribution of wealth, the instability of the financial system, the looming threat of global monopolies and oligarchies, the ambiguous role of the state, the problems of values and social cohesion.

A state with a developed market system is intended to ensure the institutional and legal structure of the economy and to fill "market failures", and globalization only reinforces that need. Therefore, without adequate participation of state, the world economic system would be prone to a new global crisis.

At the present level of development of methods of state regulation, the state is able and obliged to smooth a crisis as much as possible, making it less painful and neutralizing its impact on the national economy, and when it has overcome the crisis, then give impetus for future economic growth.

Therefore, speaking about the regulation of the global economy, it should be noted that it should be a tool for the balance of interests of all participants, not only national market economies, but also to balance the interests of all countries.

The most clear and consistent international integration of state regulation of economic processes is manifested in the European Union (EU).

Here is formed a unique mechanism of the regulation of economic life, based on supranational intervention in socio-economic processes. Economic life of these countries is now constructed in a single internal market. It is especially important to implement a unified policy in the sphere of economic activity regulation, and secondly, to bring uniformity (unification) of national regulatory systems, harmonization of laws and the adoption of uniform regulatory standards.

The main aim of this regulation is to create a flexible system that maximizes the effectiveness of entrepreneurship and facilitating balance of economic interests of all participants international economic relations.

Thus, the global economy is as unstable as national economies, therefore, in a global economy, the need for state regulation will not disappear. On the contrary, its value increases,

and its methods are improved. Hence, all the provisions of the rejection of state intervention in the economy are wrong; we can talk only about the transfer of the functions on the interstate level and changes in regulation.

Apart from its own goal - to provide the state a way to balance economic interests - interstate regulation provides for regulation, which was previously (before the globalization of the economy) was achieved at the level of national regulatory systems, but in the global economy in one country, they can often be impracticable. They include removal of "market gaps", smoothing the economic crisis and ensuring sustainable economic growth and also solving social problems.

References:

1. Бажанов, В.А. Государственное регулирование экономики [Текст]: учебное пособие/ В.А. Бажанов.- Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005. - 153с.
2. Гаврилова, В. Стратегия финансовой безопасности в контексте государственного регулирования экономики [Текст]: В. Гаврилова // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - № 11. - С.71-78.
3. Государственное регулирование национальной экономики [Текст]: учебное пособие / под ред. Н.А. Платоновой, В.А. Шумаева, И.В. Бушуевой. - М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2008. - 652с.
4. Макаров, О.В. Правовой режим государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности: содержание, проблемы, формы [Текст]/ О.В. Макаров // Российская юстиция. - 2011. - № 8. - С.50-54.
5. Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма [Текст]/ Дж. Сорос.-М.: Инфра-М, 1999. – С. 149.
6. Спектор, Е.И. Государственное регулирование и саморегулирование в экономико-социальной сфере [Текст]/ Е.И. Спектр // Журнал российского права. - 2011. - № 11. - С.64-70.
7. Шишкин, С.Н. Пути совершенствования правового обеспечения государственного регулирования экономики [Текст]/ С.Н.Шишкин // Государство и право. - 2012. - № 4. - С.74-83.
8. Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD). 2013. OECD Economic Surveys: CHINA. Available at <http://www.oecd.org/eo/surveys/Overview%20China%202013-Eng%20modified.pdf>.
9. <http://www.cato.org/publications/commentary/blessings-challenges-globalization>

THEORETICAL ASPECT AND DETERMINATIONS OF REAL EXCHANGE RATE

Natalia A. Kolesnikova
Paris, France

The real exchange rate plays a crucial role in models of the open economy. How should the real exchange rate be defined, how does it behave over time, and what determines it at various time horizons are all questions that have been posed over the years. They have taken on heightened importance in recent years, as the scope of international transactions has expanded and economic activity is either directly or indirectly affected by economic activity in other countries.

PPP hypothesis has its foundation in the Law of One Price (hereafter, LOP), whose main argument claims that if one abstract from tariffs and transportation costs, unfettered trade in goods should ensure identical prices across countries. Therefore, if this law holds for every individual good, then it follows immediately that it must hold for any identical basket of goods. In other words, the LOP is not a theory of the exchange rate, but rather a test of market

efficiency in as much as independently of the local conditions of production and individual producer's cost, their selling prices must be approximately equal [1].

PPP is a theory of exchange rate determination as it asserts that nominal exchange rates in general, move in the appropriate direction to equalize the relative price levels between two countries. Thus, although it is often not explicit which underlying mechanism would be necessary in order to create a particular common level of prices, for the adherents of the PPP hypothesis, price level movements are dominated by monetary factors in the sense that if money supply increases, then also the price level would do it in the same proportion [2].

More specifically, for the trade theory that underpins the PPP hypothesis, the mechanism through which exports match imports in the long run is the same mechanism that guarantees that the price levels will be equalized between two countries that trade with each other. This principle is known as Hume's price-specie-flow mechanism [3].

The PPP hypothesis proposes that the nominal exchange rate between the currencies of two countries is the price ratio of the two countries:

$$e = P/P^* \quad (1)$$

Where, e is the nominal exchange rate, P is the price level of country A and P^* is price level of country B. This is the absolute (or strong) PPP hypothesis. The relative version of this statement, known as the relative (or weak) PPP hypothesis, states that the nominal exchange rate, instead of being equal to, has a constant proportional relationship to the price ratio of the two countries:

$$e = k(P/P^*) \quad (2)$$

Where, k is a constant parameter that reflects the given obstacles to trade. Nonetheless, to the extent that there is a change in the price ratio, the nominal exchange rate will change as well. We can also write the real exchange rate as:

$$e_r = e(P^*/P) \quad (3)$$

According equation 2 with respect to a constant parameter, we can rewrite the real exchange in following way:

$$e_r = e(P^*/kP) \quad (4)$$

Consequently, from equation 4 we obtain that the real exchange rates are expected to be stationary over the short and the long run.

But in papers of Antonopoulos; Harvey; Shaikh; Stein it is proved that for different countries and different time spans, empirical data and econometric tests have shown that real exchange rates are simply not-stationary in either the short-run or the long-run.

Why is it so important to know the real exchange rate?

The main reason is that real exchange rate is a key factor in comparing the volumes of import and export economy.

In the study of the economy as a whole, researchers pay attention to the general price level largely than the prices of certain goods. Therefore, to determine the real exchange rate they use price indices, such as the consumer price index. Using the US CPI (P), CPI another country (P^*) and the nominal exchange rate between the US dollar and the currency of Russia for example, we can calculate the average real exchange rate between the US economy and Russia.

The real exchange rate - an important parameter determining the net exports of the economy of any country. Decrease in the real exchange rate of Russia means that Russian goods are cheaper compared with American goods. This change encourages consumers in the Russia and abroad to buy more Russian goods and fewer goods from other countries. In contrast, the growth of the real exchange rate of the Russian Federation means that Russian goods compared with foreign are more expensive, so the net exports of the Russia begins to decline

In this article we show the a model according to Mussa and Frenkel, that represent a key factor effected on real exchange rate when PPP does not hold continuously. This model combines asset market and traditional balance of payment characteristics.

For this part of article to discuss mentioned model we identify the real exchange rate in following way:

$$q = p - (s + p^*) \quad (5)$$

Where p is the logarithm of the domestic price domestic goods, p^* denotes the logarithm of the foreign price of foreign goods and s the logarithm of the domestic price of one unit of foreign exchange [4].

Now we can represent equation for the expected nominal exchange rate in period n , as:

$$E_t s_n = E_t P_n - E_t p_n^* - \sigma E_t q_n \quad (6)$$

The equation above shows three key elements of exchange rate determination such as: the expected general price level ($E_t P_n$), the change in the balance payment ($\sigma E_t q_n$), where σ denotes the weight of domestic goods in the domestic price index and the last one is the foreign price level and movements in the latter variable will also generate expected nominal exchange rate movements which are consistent with PPP.

At the same time, there is Shaikh's alternative theory of real exchange rate determination, which is based on a non-neoclassical theory of competition and the principle of absolute advantage as the main determinant of international trade [5].

According to this theory of competition, which has its origins in the works of Marx and Keynes, the international competitiveness of a country, or industry, is primarily based on its absolute advantage in terms of product technology and labor productivity. This framework argues that it is a country's competitive position, measured by the real unit labor cost of its tradable sector, which determines the center of gravity of the real exchange rate. That is, differences among the real production costs of nations determine their international terms of trade and hence their long-run real exchange rates. The alternative approach also argues that the international money flows occasioned by balance of trade imbalances do not change price levels as the quantity theory of money claims, but rather change interest rates as Marx, Keynes and Harrod claim. This means that absolute cost advantages are not eliminated by the money flows, so they continue to rule [6].

It also means that free trade will give rise to trade imbalances, which will be automatically covered by corresponding capital flows, so that a country with a balance of trade deficit will end up as an international debtor.

Three key proposals follow from the alternative approach. First, real exchange rates can be pinned down by the vertically integrated real unit labor cost ratios of the tradable sectors of the transacting countries. Second, trade surpluses and deficits are not anomalies of a competitively functioning international world market system, nor need they be temporary.

Third, devaluations will not have a lasting effect on trade balances, unless accompanied by fundamental changes in national real wages or productivity.

To summarize the classical exchange rate theory we noted that an economic theory (PPP) that estimates the amount of adjustment needed on the exchange rate between countries in order for the exchange to be equivalent to each currency's purchasing power.

According to this theory of competition, which has its origins in the works of Marx and Keynes, the international competitiveness of a country, or industry, is primarily based on its absolute advantage in terms of product technology and labor productivity. A country's competitive position, measured by the real unit labor cost of its tradable sector, which determines the center of gravity of the real exchange rate.

References:

1. Antonopoulos, R., An Alternative Theory of Real Exchange Rate Determination for the Greek Economy, Unpublished PhD dissertation, New School for Social Research, New York, 2011.
2. Dornbusch, R., Exchange Rates and Inflation, Cambridge, The MIT Press, 2014
3. Antonopoulos, R., An Alternative Theory of Real Exchange Rate Determination for the Greek Economy, Unpublished PhD dissertation, New School for Social Research, New York, 2015.
4. Frenkel, J.A. and M.L. Mussa, The efficiency of foreign exchange markets and measures of turbulence, American Economic Review 70. May, 374-381, 2013
5. Dornbusch, R., Exchange Rates and Inflation, Cambridge, The MIT Press, 2010.
6. Milberg, W., "Is absolute advantage passe? toward a Keynesian/Marxian theory of international trade", in M. Glick (ed.), Competition, Technology and Money, Classical and Post-Keynesian Perspective, United Kingdom, Edward Elgar, 2013.
7. Abdullayev S. Analysis of factors affecting global oil prices in the long term: Journal article Securities Market - Moscow, 2012. - №18. Access: http://www.rcb.ru/rcb/2008-18/14797/?phrase_id=755367.
8. Froot, K. and K. Rogoff, Perspective on PPP and long-run real exchange rates", National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper no. 4952, 2015.
9. Harvey, J., "Orthodox approach to exchange rate determination: a survey", Journal of Post-Keynesian Economics, vol. 18, no. 4, 2013.
10. Ilienkov IV, LP Kislov Oil prices and its impact on the Russian economy: an article from the Student Scientific Forum - 2010. Access: <http://www.rae.ru/forum2010/45/614>
11. Kondrashov, D, Prospects for the formation of the Russian ruble as an international currency. EI - № 1 (18) February 13, 2014.
12. Rogoff, K.; K. Froot, and M. Kim, "The law of one price over 700 years", International Monetary Fund (IMF), Working Paper no. 01/174, 2010.

EFFECTIVENESS ESTIMATION OF LIFE CYCLE CONTRACTS

*Sofia A. Sazykina, Julia L. Rastopchina
Voronezh, Belgorod, Russia*

1. Introduction

Estimation of public private partnerships (PPP) effectiveness is becoming more and more urgent due to growing interest to this kind of partnerships from government institutions. There are many conceptual schemes of PPP projects. But the majority of them are theoretical. A lot of methods maintain the elements of classical investment analysis that is close to PPP mechanism. The life cycle contracts (LCC) model differs from traditional investment projects and from PPP projects, because the life cycle model is implemented during the whole life cycle of a project and that kind of project requires detailed risk analysis and has a social – budget orientation due to the project life prolongation on several periods of budgetary terms. In the article there is provided the framework methodology of the life cycle project effectiveness.

2. Method description

Methods of effectiveness evaluation of LCC projects should be different from the traditional methods of investment projects evaluating. Firstly, it should be clear that not only the commercial and budgetary effectiveness should be taken into account but also the social aspect should be considered in LCC projects, ie the project should be implemented in the sectors where the government is traditionally responsible for. Secondly, the investment project should be evaluated in terms of the use of government support and without it. Many methods of investment

projects evaluating do not include the explanation of the necessity of the budget support (public sector comparator model (PSC), and yet, it is crucial to use PSC model to evaluate the most appropriate model for the implementation of socially important projects. Thirdly, analysis of the project, implemented by LCC model should include an analysis of the entire life cycle of an infrastructure object and an analysis of the possible project risks.

It is imperative that there will be no the huge gap between different types of effectiveness. Otherwise the private partner will be not interested in the project (low commercial effectiveness), or society will have negligible results of the project (low social effectiveness), or the government will miss an opportunity to implement other, more efficient project (low budget effectiveness).

After analyzing the methodology of effectiveness estimation of investment PPP projects developed by Russian and foreign authors, we concluded that the effectiveness evaluation stages of LLC project should be as follows:

1. Assessing of project feasibility
2. Risk identification, analysis, estimation and the policy formulation of risk management.
3. Project calculation according to “Value For Money” approach:
 - Estimation of social effectiveness – the viability of a project from a social point of view.
 - Estimation of commercial effectiveness - the viability of a project from an economic point of view.
 - Estimation of budget effectiveness - the viability of a project in terms of saving a budget (federal, regional and / or municipal) and comparison of the project with an alternative option of a traditional budget financing (Public Sector Comparator)..
4. Integral estimation of project effectiveness adjusted with identified risks

Hence, the scheme of LLC effectiveness estimation is as follows:

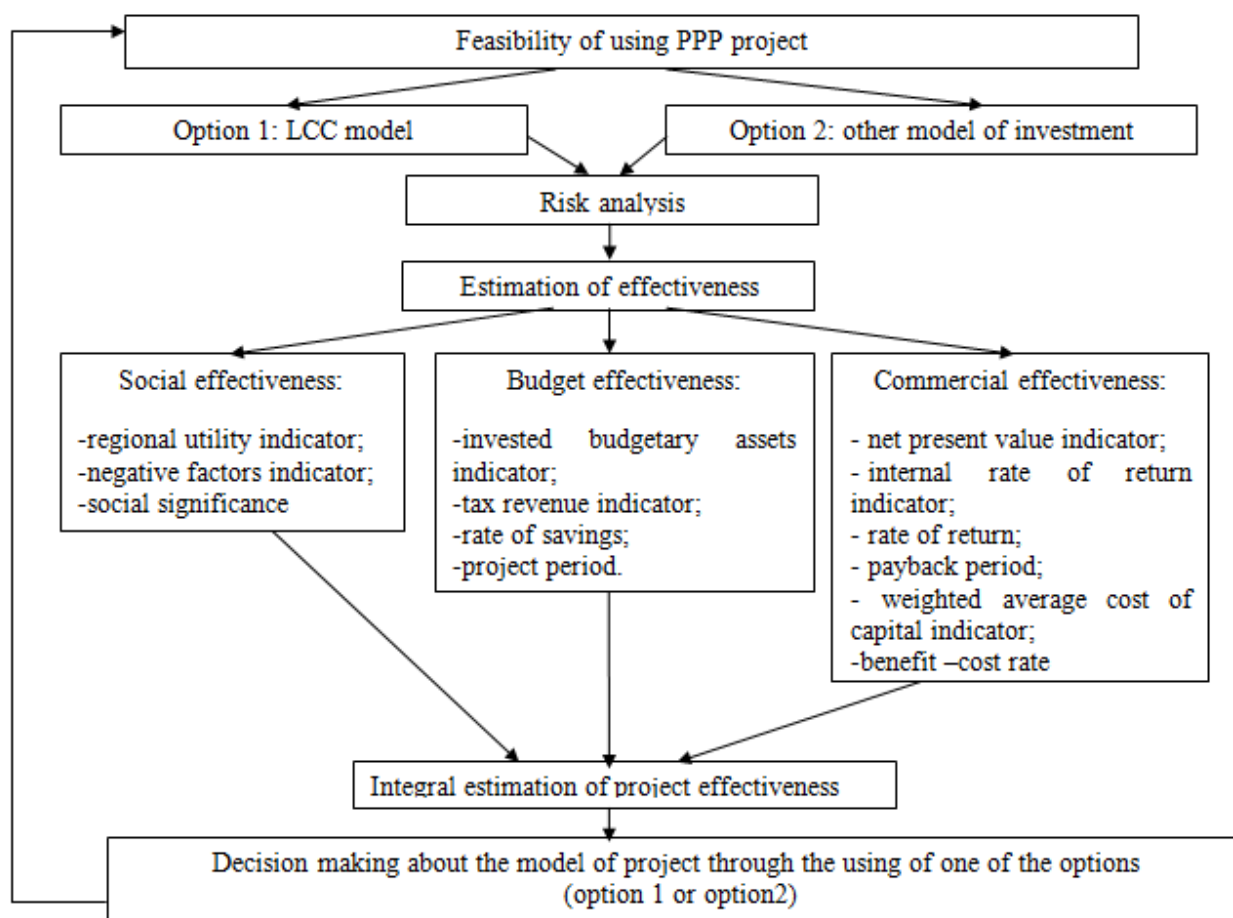


Figure 1. The scheme of LLC project effectiveness estimation

3. Assessing of project feasibility

According to the foreign and Russian publications, the feasibility estimation of the project is a confirmation of the fact that the project is crucial for regional economic development, demographic situation improvement, infrastructure quality development (Delmon, 2009). It means that the feasibility of LLC project is a justification for matching LLC model to ensure effective implementation of the objectives and tasks of the project.

The project should have a strategic "pattern", ie the concept of the project implementation and its necessity should be emphasized in regional legal documents (such as the concept of social-economic development of the region, the strategy of social - economic development, etc.).

Table 2

The feasibility of using PPP and LLC model

Description of the investment question	Positive decision	Negative decision
Is the project necessary for the society?	Yes	No (project will be declined)
Has the project strategic importance for the region?	Yes	No (project will not be considered as PPP)
Whether the project will be carried out in the infrastructure sector, where the government is responsible?	Yes	No (project will not be considered as PPP)
Do they plan to make a long term contract for the project?	Yes (LCC model is preferred)	No (partners should choose other models of investment)
Do they plan to make a contract for the whole life cycle of the infrastructure object?	Yes	No (partners should consider other models of PPP)
Is PPP project the best option of financing in comparison with the traditional budget financing?	Yes	No (partners should choose traditional budget financing model)
Is a partner satisfied with a risk allocation?	Yes	No (partners should make amendments in the responsibilities and obligations for the parties or they should decline the idea of using LLC model)
Can the project be implemented in the current institutional and regulatory - legal conditions of a particular region?	Yes	No (partners should decline the idea of using LLC model and should consider other models of investments)
Will the partnership provide the expected effect of value for money?	Yes	No (partners should decline the idea of using PPP)

Answers to these questions will help to solve an issue whether to use an LCC model or not.

4. Risk analysis

Risk is an essential part of any investment process. LLC is intimately associated with lots of risks, especially for private partner. And this is a keystone, because the profit maximization interrelates with high level of risks. The knowledge of how to allocate and manage risks could solve the problem.

According to our model, risks divided into several blocks:

1. Political risk
2. Legislative risk
3. Technical risk
4. Ecological risk

5. Social risk
6. Commercial risk
7. Project risk
8. Force – majeure risk
9. Specific risk

Allocation of partner responsibilities is a crucial part of risk analysis. It is shown in the following table.

Table 3

Allocation of partner responsibilities in LLC projects

Area of private partner responsibility	Area of public partner responsibility
Design	Expense reimbursement for maintenance of built (reconstructed) object
Built (reconstruction)	Partly expense reimbursement for design and construction
Operation (maintenance)	
Assure compliance of performance specifications	
Finance of design and construction process	

5. Estimation of effectiveness

Thus, the effectiveness estimation of LLC projects includes social, budget and commercial effectiveness calculated one by one, which help to identify possible strengths and weaknesses in the implementation of the project to the society, the government and the private partner.

Social effectiveness

Social effectiveness is an integral indicator of LLC project implementation for society. Social effectiveness shall include 3 cumulative indicators:

Regional utility of project: $\mathbf{Reg}_{ut} = \mathbf{In}_b * \mathbf{U}_l * \mathbf{W}$

Evaluation of negative factors: $\mathbf{Neg}_{im} = \sum_{i=1}^n (\mathbf{In}_{neg\ i} * \mathbf{W})$

Evaluation of social significance of project: $\mathbf{S}_w = \sum_{i=1}^n (\mathbf{In}_{s\ i} * \mathbf{W})$

Thus, the social effectiveness formula will be the following:

$$\mathbf{S}_{\Phi} = (\mathbf{Reg}_{ut} + \mathbf{S}_w - \mathbf{Neg}_{im}) / (1+r)^t,$$

\mathbf{S}_{Φ} - integral indicator of social effectiveness

r- discount rate

W – weight of an indicator

If $\mathbf{S}_{\Phi} \geq 10$ than the indicator is socially oriented and should be implemented through LLC project.

Budget effectiveness

Budget effectiveness is a performance indicator of invested public funds into LLC project. This indicator could be calculated using different methods, ie CBA – cost benefit analysis, CEA – cost effectiveness analysis, CUA – cost utility analysis, PSC – public sector comparator.

PSC is the most general method that included other types of analysis, that's why we use it for our model. Thus, budget effectiveness looks like the following one:

$$\mathbf{NPV}_{B\Phi} = \sum_{t=1}^n \frac{(\mathbf{In} + \mathbf{EBE}_t + \mathbf{NonTaxRev}_t - \mathbf{Ex})}{(1+r)^t}$$

NPV_{БЭ} - integral indicator of budget effectiveness

In – fiscal revenues received from project implementation

Ex – fiscal expenditures spent on project

NonTaxRev_t – revenues from using government or municipal estate

EBE_t – budget economy from using LLC project

r – discount rate

n – period of object life cycle

t – year of project implementation

If NPV_{БЭ} > 1 than LLC is the most effective mechanism for project.

If NPV_{БЭ} < 1 than the model of traditional budget financing is better.

Commercial effectiveness

Commercial effectiveness is the main integral indicator for private partner. This indicator describes the financial results for private partner from LLC implementation. The most frequently used indicators for commercial effectiveness are:

NPV – net present value

IRR – internal rate of return

PBP – payback period

PI – profit index

WACC – weighted average cost of capital

According to our model, the general indicator of commercial effectiveness should be NPV. Thus, the formula looks like the following:

$$NPV_{КЭ} = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t - IC}{(1+r)^t}$$

NPV_{КЭ} - integral indicator of commercial effectiveness

CF_t – private partner revenues for t-year

IC – the value of start-up investment

r – discount rate

t – period of project implementation

If NPV_{КЭ} > 0 than the project is profitable

If NPV_{КЭ} < 0 than the project is un-profitable

If NPV_{КЭ} = 0 than the project is neither profitable nor un-profitable

6. Integral estimation of project effectiveness

Effectiveness of LCC project is a summary benefit from the project implementation for society (social effectiveness), government (budget effectiveness) and private partner (commercial effectiveness) adjusted for possible project risks and strategic feasibility of the project to the regional economy.

The integral estimation indicator is:

$$\mathcal{E}_{\text{КЭЦ}} = \sqrt[4]{\frac{((NPV_{\text{БЭ}} * NPV_{\text{КОМЭ}} * S_{\text{эф}}) * (1 - R_i))}{100}}$$

If $\mathcal{E}_{\text{КЭЦ}} > 40$ than LLC will be the most effective model for implementation project;

If $10 < \mathcal{E}_{\text{КЭЦ}} < 40$ than the effectiveness of LLC is medium

If $5 < \mathcal{E}_{\text{КЭЦ}} < 10$ than implementation of LLC model is reasonable, also recommended to estimate other possible PPP models

If $\mathcal{E}_{\text{КЭЦ}} < 5$ than it is better not to use LLC model but other possible investment model.

7. Conclusion

Our method of LLC project effectiveness estimation includes not only benefits for private and public partners, acting in the framework of LLC project, but also benefits for population which pay for the right to use the constructed object. Our method differs from others due to

several reasons: firstly, it is important to assess project feasibility and at this stage to choose or cancel using LLC model; secondly, to analyze risks and appropriate allocate them to manage effectively; and thirdly, to estimate social effectiveness to prove social orientation and necessity of project for population.

References:

1. Blum, J. D.; Damsgaard, A., & Sullivan, P.R. (1980). Cost-benefit analysis. *Regulating Health Care: The Struggle for control*. Proceedings of the Academy of Political Science, 4, 137-147.
2. Cost - effectiveness analysis (2012). [Online] Available: http://ec.europa.eu/europeaid/evaluation/methodology/examples/too_cef_res_en.pdf (May 19, 2015)
3. Delmon, J.(2009). *Private Sector Investment in Infrastructure*. The World Bank, PPIAF.
4. Hood, J., Fraser, I., & McGravey N. (2006) Transparency of risk and reward in UK. *Public-private partnerships*. *Public Budgeting and Finance*, 26:4, 40-58.
5. Laktyushina, O.V. (2011), *Formirovaniye organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma gosudarstvenno - chastnogo partnerstva (na primere Bryanskoj oblasti)*. [Online] Available: <http://pandia.ru/text/77/203/78235.php> (March 21, 2015) (In Russian)
6. Litovka, G. L. (2013). *Logika formirovaniya mekhanizma otsenki effektivnosti proyektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva na urovne regiona*. *Upravleniye ekonomicheskimi sistemami: elektronnyj nauchnyj zhurnal*, (In Russian) 7 (55), 33. (In Russian)
7. Makarov, I.N. (2014) *Metodika otsenki effektivnosti proektov gosuderstvenno-chastnogo partnerstva v regionalnoy infrastructure*. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo*, 1 (1), 41-55 (In Russian)
8. Mas-Colell, A., Whinston, M.D., & Green, J.R. (2005). *Microeconomic Theory*. Oxford University Press.
9. McEwan, P.J., (2012) *Cost-effectiveness analysis of education and health interventions in developing countries*. [Online] Available: <http://academics.wellesley.edu/Economics/mcewan/PDF/cea.pdf> (May 19, 2015)
10. Novikova, T.S., Chukhlomin, N. V. (2010), *Otsenka effektivnosti gosudarstvenno-chastnogo partnerstva pri sozdanii osobykh ekonomicheskikh zon*. [Online] Available: <http://www.nsu.ru/xmlui/handle/nsu/2982> (March 21, 2015) (In Russian)
11. *Postanovlenie Pravitelstva RF No.134 ot 01.03.2008 "Ob utverzdenii pravil formirovaniya I ispolzovaniya budgetnykh assignovaniy Investitsionnogo fonda Rossiiskoi Federazii"* (2008) [Online] Available: <http://base.garant.ru/12159225/#ixzz3IKHcRDOS> (September 03,2015) (In Russian)
12. *Prikaz Ministerstva regionalnogo razvitiya RF No. 117 ot 31.07.2008 "Ob utverzhdenii metodiki rascheta pokazateley i primeneniya kriteriev effektivnosti regionalnykh investitsionnykh proektov"* (2008). [Online] Available: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_79095/ (March 15, 2015) (In Russian)
13. Prokopovich, S. Yu. (2013). *Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v sisteme privlecheniya investitsij kak mekhanizm realizatsii strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya: aspekt effektivnosti i riskov*. *Upravleniye ekonomicheskimi sistemami: elektronnyj nauchnyj zhurnal*, 9 (57), 50 (In Russian)
14. Orlov, M.R. (2010). *Economicheskij analiz proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva*. *Trudy mezhdunarodnogo simpoziuma "Nadezhnost i kachestvo"*, 2, 38 (In Russian)
15. *Value for money Assessment guidance* (2006). [Online] Available: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/252858/vfm_assessmentguidance061006opt.pdf (April 01, 2015)
16. Wamalwa, K., Castiello, M., Munyua, S., Mohamed, H. A. & Ahmed, A. M. (2012) *PPP: An Appraisal of Efficiency, Effectiveness and Success in the Meat Sector in*

States Recovering from Civil Instability: A Case Study of North Western Somalia [Online] Available: <http://www.omicsonline.org/ppp-an-appraisal-of-efficiency-effectiveness-and-success-in-the-meat-sector-in-states-recovering-from-civil-instability-a-case-study-of-north-western-somalia-2157-7110.1000139.pdf> (September 03,2015)

17. Williams, A., Giardina, E. (1993). Efficiency in the Public Sector: the theory and practice of cost – benefit analysis. Great Britain: University Press,Cambridge.

CRITERIA AND INDICATORS OF ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

*Olga S. Sakharova, Julia L. Rastopchina
Stavropol', Belgorod, Russia*

The importance of the research issue in the contemporary environment is defined by a more significant role of the foreign economic activity (FEA), which became a key factor of financial stability and development of the local production, as well as an important tool to achieve competitiveness, and an element of economic security. FEA priority, both to separate business entities and to the country as a whole, defines necessity of its analytical support. The latter, in its turn, is connected with continuous improvement of the theoretical basis and practical tools of economic and mathematical modelling, including tailored methods to assess the efficiency.

The majority of the applied mathematical models, assessment methods, and indicators are focused on the FEA micro level, and do not permit to assess FEA efficiency with regard to national and regional systems in all aspects. The scientific and theoretical, as well as empirical researches dedicated to study of FEA social and economic efficiency are limited by assessment of the main ways of influence on the economic growth (for example, gross domestic product dynamic).

Insufficiency of mathematical and methodological background used to assess the FEA effects and efficiency with regard to national and regional economic systems, increases the necessity to review this issue, and to search for new scientifically valid modelling tools.

Distinctive feature of the offered methodology is possibility to register and empirically assess the complex of FEA effects for macro- and meso- economical systems. Application of methodologies has high scientific validity as a basis of research becomes fundamental works of economic and mathematical science, national and foreign scientists' classical works and modern researches, devoted to problems of modeling and an assessment of foreign trade activities efficiency.

Delivery of the foreign economic activity is connected with the assessment of its efficiency. The concept of “foreign economic efficiency” may have a different gist and definition with regard to levels of FEA review. A number of authors (Kovshar; Afanasiev; Mikhailova) highlight a two-tier FEA delivery level: micro-level (business entities) and macro-/meso-level (state or region). This approach encourages ultimate understanding of the researched categories.

The key efficiency criterion of FEA with regard to micro business entities is the ratio of transactions outcome (revenue, income) and the cost of their delivery (initial investment, transaction expenses, taxes). The direct economic effect from foreign economic activity means improvement of the company financial performance, the indirect one - cheaper production, familiarization with new processes, increase of production volumes, saving of financial resources, etc.

On macro-/meso-level, the FEA efficiency shall be reviewed from a slightly different point of view. Since on a macro-/meso-level of the economy operation the participant of the FEA

is a complex entity (region or a state), the efficiency should be assessed with regard to FEA impact on all elements of the regional or national economic system.

According to D.S Lebedev, the efficiency of foreign economic liaisons, from the point of macro-level, is defined in comparison with other countries, and comprises a complex of budget, production, and social effects [10, 107]. The author considers that “the effect emerges within the in-house environment of companies and national economics, when the achieved efficiency reveals itself against the foreign economic background” (2010).

Review of the FEA efficiency in terms of macro- and meso-economic systems, as well as consideration and usage of the FEA effects revealed in social and economic development, are theoretically justified and have high practical value. The so called social and economic approach applied to review the FEA efficiency starts to gain popularity. The gist of this approach is as follows: economy development level and population life quality are theoretically dependent on efficient operation of the foreign economic complex of a certain territory. According to Zh. A. Mingaleva, E.Y. Loseva and E.D. Oborina, within the frames of this approach, the foreign economic activity is a “tool to increase the level of social/economic development, and competitiveness of the territory”; efficiency of the latter, however, is defined with regard to ability to ensure this territory sustainability and life quality improvement” [11, 183].

Similar understanding of the FEA and its efficiency are theoretically justified in the scientific literature. A large number of authors of scientific researches devoted to the foreign economic activity assume FEA to be an actual tool of economic development and a key factor to improve the territory competitiveness.

A.S. Molchan, L.I. Trinka and E.V. Lekhman state that “participation in foreign economic liaisons traditionally ensures that the resource potential of the territory is used and increased simultaneously; moreover, in many cases it becomes the dominant factor of the social and economic development” [13, 4]. According to Y.V. Yadrevskaya, the contemporary foreign economic activity is the main condition of sustainability and way to settle many economic problems” [17, 125].

S.V. Belozeroва considers the foreign economic liaisons to be the key factor defining the state and development of the economy” [2, 41].

There are a lot of researches within the area of FEA management referring to territorial entities which prove that formation of the FEA development strategy is the way to settle the issues of economic growth, to improve competitiveness, and to realize the social and economic development of the territory. Foreign scientists also consider the foreign economic activity as a factor of economic growth and a way to strengthen the role and influence of the country (region) in the global economy and politics. Among the adherers of this concept are the following founders of the international trade theory: D. Ricardo (2007), E.F. Heckscher (1949), J. Bhagwati (1985), J. Stiglitz, J.S. Mill (2004), and contemporary scientists dealing with researches in the foreign economic scientific area: M. Daumal, S. Özyurt, (2011); V. Jeníček, V. Krepl, (2009); Joshua J. Lewer, Hendrik Van den Berg, Jeníček, V. Krepl, (2009); M. Josic, H. Josic, L. Jurcic, (2013); Mihir A. Desai, C. Fritz Foley, James R. Hines Jr., (2008); Peng Sun, Almas Heshmati, (2010); S. Suranovic, (2012); D. Popa, L. Carp (2013).

From the other side, foreign economic activity may negatively impact the territory social and economic position, which reveals in expanding of structural disproportions in the economy, appearance of numerous inefficient production elements (raw materials, unskilled labour), deterioration of ecological environment, increase of social and economic division of territories, etc. [15, 254]. Besides, in some cases, the impact of the foreign economic activity on both micro (factories, companies) and macro- entities (regions, countries) leads to overall dependence of the economic position from FEA delivery conditions and environment of the global market; the latter is a major threat to sustainability of the stated entities, and impacts the territory economic security.

Therefore due to significant and versatile influence of the foreign economic activity on the condition of the national economy, the state shall excise a more thorough control over

formation of the structure and specialisation of the foreign economic complex, as well as over research of its impact on economic branches and social aspects. This is very critical for the Russian Federation.

We believe that due to high dependence of the Russian Federation economy from export factors and failure to settle a number of FEA safety issues, the research and forecast with regard to the national foreign economic efficiency - the efficiency of foreign economic liaisons in achieving social and economic effects required to operate macro- and meso-economic systems - are undoubtedly very important.

Under FEA efficiency of macro- and meso - systems we understand a complex appraisal category reflecting the state of FEA influence on social and economic positioning of a macro- or meso-entity.

This definition is close in its meaning to the national economic, as well as social and economic efficiency. The degree of FEA efficiency is considered to be a relative value of social and economic effects (a kind of changes; favourable or negative tendencies in development of an economic system) per a unit of the performed foreign economic activity. The favourable changes may include as follows: improve of the employment, infrastructure development, increase in earnings, structural change of the economy, production modernisation, etc. The negative changes may include destabilisation of economic position of import- substituting productions, environment pollution, obsolete manufacturing, growing exposure to crises, etc.

The traditional efficiency factors include the final results and resources (expenses, investments) spent to achieve them. In this research the factors to assess FEA efficiency of macro- and meso-systems are proposed as follows:

- 1) factor of FEA social and economic efficiency (MEF):

$$\text{MEF} = \text{ME} / \text{FEA} \quad (1)$$

Where ME – social and economic effect of the foreign economic activity; FEA – scope of the foreign economic activity.

- 2) foreign economic security coefficient (KFS) – efficiency indirect factor:

$$\text{KFS} = \text{ME} / \text{SED} \cdot 100\% \quad (2)$$

Where ME is a social and economic effect of the foreign economic activity, SED – the level of social and economic development.

The versatile appraisal of the efficiency is connected with the fact that, as a rule, majority of social and economic effects of foreign economic activities observed during a long period of time increase dependence of macro- and meso-systems from FEA entities, which unfavourably impacts the level of economic security.

Improve of the country or region economy openness and increase of foreign economic liaisons are favourable for the economy. Given, however, dependence of this development from foreign market fluctuations, stability of growth is exposed to high level of risks and dangers. In view that “efficiency” collates with the category of “optimality” (conditional optimum with regard to available constraints), the coefficient of the economic security shall be used as a conditional factor of FEA efficiency. This coefficient is a relative value characterizing specific weight of FEA effects with regard to general level of the social and economic development. It has a threshold value which is identified on base of a rule-of-thumb practice. The proposed FEA efficiency factor relates to indicators of economic security, but its meaning is different. The proposed coefficient of FEA security is based on identifying percentage of a part of the value formed under direct influence of the FEA in its general meaning. This may be used to assess FEA efficiency subject to social and economic development of macro- and meso –systems being conditionally dependent from the FEA.

On the whole, the direct appraisal of the efficiency will be conducted on base of numeric value of two factors indicated above (FEA social and economic efficiency factor and FEA security factor with regard to its threshold value).

The FEA effects and efficiency assessment system, which permits to fully describe and empirically evaluate the key directions of FEA influence on social and economic condition of regional and national systems, is proposed with regard to the specified criteria and values (Fig 1).

The calculation of the specified factors to assess FEA efficiency is delivered with regard to our bespoke methodology which can be used to specially register and empirically assess the complex of FEA effects by applying the tools of co-integration, correlation and regressive analysis, as well as a step out analysis.

The main specific of the proposed FEA efficiency assessment methodology on regional and national levels is a possibility to register and empirically assess the complex of FEA effects by applying the tools of co-integration, correlation and regressive analysis, as well as a step out analysis.

<i>FEA of macro- and meso- economical systems</i> includes: EX Export IM Import FI Foreign investments IA Investments	Indicators of the FEA effects and efficiency assessment	
	Sphere of influence	Approximate list of indicators of an assessment of effects and efficiency of foreign trade activities
FEA efficiency: - Direct criterion of efficiency: coefficient of social and economic return of foreign trade activities (MEF): $MEF = ME/FEA$ - Indirect criterion: coefficient of the external economic safety (KFS): $KFS = ME/SED * 100\%$, which has threshold value (^{tr} KFS)	Block 1. Economic growth	GDP (VRP); National income
	Block 2. Production	Commissioning of fixed assets; Number of the enterprises; The Volume of the shipped goods
	Block 3. Finance	Income of the budget; Balanced financial result of the organizations; The Credits and deposits provided by org and to physical persons in rubles and foreign currency; Volume of issue of securities
	Block 4. Standard of living of the population	Population with the monetary income is lower than the size of a living wage; Cash expenditures and savings of the population; Acquisition of real estate by the population
	Block 5. Situation in labor market	Occupied in economy; Unemployed; Compensation of hired workers
	Block 6. Scientific researches and	Number of the organizations which are carrying out scientific researches and development; Number of the personnel; Internal costs of scientific researches

Figure 1. FEA Efficiency Assessment System (source - offered by the author)

The objective of this model is to empirically assess FEA effects and efficiency for macro- and meso- economical systems.

The methodology comprises two phases (Table 1):

Table 1

Methodology to calculate FEA efficiency assessment indicators for macro – and meso economic systems (source - offered by the author)

Stage	Content of Calculations	Instruments of realization	Mathematical description of calculations and their results
Phase 1. Model FEA impact on the social and economic development			
1	Choose, justify and formalize a set of numerical values which will describe FEA parameters in full, including the factors of social and economic development of the territory being directly	Formation of numerical massifs	$\blacktriangleright {}^1FEA_{m,p} = \{fea_{ij}\}_{m,p} {}^1SED_{s,p} = \{sed_{ij}\}_{s,p}$ (1) where FEA – indicators of foreign trade activities; SED– indicators of social and economic development; p – time period; m, s – number of indicators of foreign economic activity and social and economic development respectively (for their foreign economic activity there will be no more than four: EX, IM, FI, IA; for social and economic development – about thirty, namely indicators of PR, F, L, EG, PLL, SRI, INFR, ECO blocks).

Stage	Content of Calculations	Instruments of realization	Mathematical description of calculations and their results
	influenced by the latter		
2	Transition to absolute changes of indicators.	Arithmetic calculations, formation of the numerical massif	$\Delta SED = sed_i - sed_{i-1}$; $\Delta FEA = fea_i - fea_{i-1}$ $\blacktriangleright FEA_{m,y} = \{fea_{ij}\}_{m,y}$ ${}^2SED_{s,y} = \{sed_{ij}\}_{s,y}$ (2), where y – time period, y=p-1.
3	The analysis of the selected statistical data to detect dependence between foreign trade activities and indicators of social and economic development, determination of its quality, and selection of the most relevant communications	Correlation analysis	$r = \frac{cov(XY)}{S_x \cdot S_y}$, where: r – coefficient of linear correlation of Pearson, $cov(XY)$ – selective coefficient of covariance, S_x, S_y – selective mean square deviations. $\blacktriangleright {}^3SED_{l,y} = \{{}^2SED_{s,y} r \geq 0,5; p \geq 0,05\}$ (3), where l – number of indicators of social and economic development.
4	Research of relationship of cause and effect between indicators of social and economic development and foreign economic activity	Granger causality method	$X_t = \varphi_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_i Y_{t-i} + \varepsilon_t$, $Y_t = \kappa_0 + \sum_{i=1}^m \chi_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \delta_i X_{t-i} + v_t$, where X, Y – changes, causal relationships between which are investigated (in our case SED and FEA indicators respectively), φ_0, κ_0 – free members, $\alpha_i, \beta_i, \chi_i, \delta_i$ – autoregression coefficients, ε_t, v_t – errors of measurements. $\blacktriangleright SED_{n,y} = \{{}^3SED_{l,y} \delta_i = 0\}$ (4), where n – number of indicators of social and economic development.
5	Creation of system of regression equations reflecting dependence of social / economic development from the FEA	Regression analysis	$\blacktriangleright SED_n = F(FEA_m)$ (5)
Phase 2. Diagnosis of FEA effects and efficiency			
1	Definition of indicators of sensitivity of change of social and economic development to variability of foreign economic activity	Definition of a derivative for the regression equations, formation of the numerical massif	$S_{FEA_j}^{SED_i} = f'(x) = \frac{dy}{dx}$, where $S_{FEA_j}^{SED_i}$ – an indicator of sensitivity of change of social and economic development to variability of foreign economic activity. $\blacktriangleright S_{z,1} = \{s_{ij}\}_{z,1}$, имеет следующий вид: $SED_1 \begin{bmatrix} S_{FEA_1}^{SED_1} \\ \dots \\ S_{FEA_i}^{SED_i} \end{bmatrix}$ (6)
2	Definition of indicators of effect of foreign economic activity	Arithmetic calculations, formation of the numerical massif	$ME_{FEA_i}^{SED_i} = S_{FEA_i}^{SED_i} \cdot fea_{ij}, fea_{ij} \in FEA_{y,m}$, where $ME_{FEA_i}^{SED_i}$ – effect of a separate type of foreign trade activities on the corresponding indicator of social and economic development, $S_{FEA_i}^{SED_i}$ – coefficient of sensitivity of change of the corresponding indicator of social and economic development to variability of foreign trade activities, fea_{ij} – value of the corresponding indicator of change of foreign trade activities in j- year. $\blacktriangleright ME_{z,y} = \{me_{ij}\}_{z,y}$ with the specification of types of foreign trade activities in a section of the studied temporary period, has appearance: $ME_{FEA_i}^{SED_i} \begin{bmatrix} y_1 me_{FEA_1}^{SED_1} & \dots & y_j me_{FEA_1}^{SED_1} \\ \vdots & & \vdots \\ y_1 me_{FEA_i}^{SED_i} & \dots & y_j me_{FEA_i}^{SED_i} \end{bmatrix}$ (7), where y – the time period.

Stage	Content of Calculations	Instruments of realization	Mathematical description of calculations and their results
3	Definition of indicators of return of foreign economic activity	Arithmetic calculations, formation of the numerical massif	$MEF_{FEA_i}^{SED_i} = \frac{ME_{FEA_i}^{SED_i}}{FEA(i)_{m,p}^2}$ <p>► $MEF_{z,y} = \{mef_{ij}\}_{z,y}$, has an appearance:</p> $MEF_{FEA_1}^{SED_1} \begin{bmatrix} y_1 mef_{FEA_1}^{SED_1} & \dots & y_j mef_{FEA_1}^{SED_1} \\ \vdots & & \vdots \\ y_1 mef_{FEA_i}^{SED_i} & \dots & y_j mef_{FEA_i}^{SED_i} \end{bmatrix}$ <p>(8)</p>
4	Determination of coefficient of the external economic safety	Arithmetic calculations, formation of the numerical massif	$KFS_{FEA_i}^{SED_i} = \frac{ ME_{FEA_i}^{SED_i} }{SED(i)_{s,p}^2} \cdot 100\%$ <p>► $KFS_{z,y} = \{kfs_{ij}\}_{z,y}$, has an appearance:</p> $KFS_{FEA_1}^{SED_1} \begin{bmatrix} y_1 kfs_{FEA_1}^{SED_1} & \dots & y_j kfs_{FEA_1}^{SED_1} \\ \vdots & & \vdots \\ y_1 kfs_{FEA_i}^{SED_i} & \dots & y_j kfs_{FEA_i}^{SED_i} \end{bmatrix}$ <p>(9)</p>
5	Determination of threshold value of coefficient of the external economic safety	Expert assessment, formation of the numerical massif	<p>► ${}^{tv}KFS_{z,1} = \{{}^{tv}kfs_{ij}\}_{z,1}$, has an appearance:</p> $SED_1 \begin{bmatrix} FEA_i \\ KFS_{FEA_1}^{tvSED_1} \\ \dots \\ KFS_{FEA_i}^{tvSED_i} \end{bmatrix} \quad (10)$

1) Model FEA impact on the social and economic development. Towards this end it is necessary to choose, justify and formalize a set of numerical values which will describe FEA parameters in full, including the factors of social and economic development of the territory being directly influenced by the latter. Thereafter it is required to select one-directed relevant connections between the researched parameters (correlation analysis, Granger causality method), to build a system of regression equations reflecting dependence of social / economic development from the FEA;

2) Diagnosis of FEA effects and efficiency. It is necessary to correlate the values of FEA social and economic outcome, the coefficients of FEA security and their threshold values; make a conclusion on FEA efficiency. It is also required to analyse the response of social- economic development to FEA changes (regressive analysis, differential calculus.)

In view of significance of foreign economic liaisons for Russia, it is currently of paramount importance to improve the efficiency of the foreign economic activity and to increase its favourable influence on the social and economic environment of the territories with the aim to mitigate possible negative effects.

References:

1. Afanasev, V.G. Vneshneekonomicheskaya deyatelnost: uchebnoe posobie. – M. : Izdatelstvo MGTU GA, – 84. (In Russian)
2. Belozerova, S.V. Perspektivy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey v Rossiyskoy Federatsii. // Vestnik SevKavGTU. Seriya "Ekonomika", – №2(10), – P. 40-45. (In Russian)
3. Bhagwati, J.N. The Generalized Theory of Transfers and Welfare: Exogenous (Policy-Imposed) and Endogenous (Transfer-Induced) Distortions. // The Quarterly Journal of Economics, – 100(3). – P. 697-714.
4. Daumal, M. Özyurt S. The Impact of International Trade Flows on Economic Growth in Brazilian States. // Review of Economics and Institutions. – №2-1. – P. 3-25.
5. Heckscher, E. The effect of foreign trade on the distribution of income. // Translated as chapter 13 in American Economic Association, Readings in the Theory of International Trade, Philadelphia. – Blakiston, 497–512.

6. Jeníček, V., Krepl V. The Role of Foreign Trade And Its Effects. // Agric. Econ. – Czech. – № 5(55). – P. 211-220.
7. John Stuart Mill. Principles of Political Economy with Applications to Social Philosophy. – Cambridge: Hackett Publishing Company, Inc., 310 p.
8. Josic, M., Josic H., Jurcic L. Testing Rybczynski Theorem: An Evidence from The Selected European Transition Countries. // Mediterranean Journal of Social Sciences. – № 4(10). – P 99-105.
9. Kovshar, E.A. Osnovy vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti: ucheb. Posobie. – Minsk : BGU, 398 p. (In Russian)
10. Lebedev, D.S. Metodicheskie podhody k analizu vneshney trgovli na makrourovne. // Vestnik Yaroslávskogo gosudarstvennogo universiteta im. P. G. Demidova. Seriya Gumanitarnyye nauki. – №2 (12). – P. 106-112. (In Russian)
11. Mingaleva, Zh.A. Loseva E.Yu., Oborina E.D. Sotsialno-ekonomicheskyy podhod k issledovaniyu vneshneekonomicheskikh svyazey regiona. // Ekonomika regiona. – № 1. – P. 182-187. (In Russian)
12. Mihaylova, E.Yu. Model vzaimosvyazi makro- i mikrourovney sistemy VED. // Ekonomika. Upravlenie. Pravo, – № 7. – P. 31-34. (In Russian)
13. Molchan A.S., Trinka L.I., Lehman E.V. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost kak faktor ustoychivogo razvitiya ekonomiki regiona. // Politematicheskyy nauchnyy zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. – №3 (97). – P. 3-11. (In Russian)
14. Peng Sun, Almas Heshmati. International Trade and its Effects on Economic Growth in China. // Discussion Paper – №. 5151. – P. 36.
15. Pokrovskaya, V.V. Organizatsiya i regulirovanie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti: Uchebnik. – M.: Yurist', 456 p. (In Russian)
16. Ricardo, D. Nachalo politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblogenia – M.: Ecsmo, 954. (In Russian).
17. Yadrevskaya, Yu.V. Ustoychivoe razvitie ekonomiki regiona s uchetom vneshneekonomicheskogo faktora. // Vestnik Kuzbasskogo gosudarstvennogo tehnikeskogo universiteta. – №4. – P. 123-126. (In Russian)

NEW CHALLENGES OF CORPORATE MANAGEMENT

*Olesya V. Serkina,
Belgorod, Russia*

The transformational processes currently going on in the world have changed people's attitude towards many aspects of modern society. So far the human race has lived in its history through two substantial waves of change, "each one largely obliterating earlier cultures or civilizations and replacing them with ways of life inconceivable to those who came before" [5, p.151]. Each wave took a different period to develop, with the speed accelerating along the way: the first wave – the agricultural revolution – was the longest and lasted thousands of years, while the second one – the industrialization era – has lasted for only three hundred years, at present giving way to a new change wave – the information revolution, which is taking us to an era of creativity [5, p.151].

Just a couple of decades ago information was considered to be the main wealth in the market: people paid a lot of money for it, protected it, and even committed crimes trying to obtain it. Today the situation is different, quite paradoxical, when with more, even confidential, information becoming available to public through various channels, you may at the same time have not enough reliable information for making a sound decision. On the corporate level, this leaves businesses with less room for the competitive advantage, which means that the main

resource that can provide a company with some firm ground for successful and competitive development in future is a human being, namely, his creativity, which is a purely human function.

The idea of efficient use of all resources, including human ones, is not new: there are hosts of various seminars, courses and trainings that large companies worldwide organize both for their managers and employees that are aimed at their professional development and boosting their creativity, especially in decision making, but quite often such events have a very short-lasting effect or no effect at all on the overall company's performance.

At the moment there seems to be a strategic need in developing human resources in terms of creativity, taking into account the features of the current transformational processes. This may be vital not only for global, but for national companies as well, as now they are also affected by the global processes and fluctuations in the world market. Besides, C.A. Bartlett and S. Ghoshal argue that "the task of managing across corporate boundaries has much in common with that of managing across national borders" [2, p. 284], and 'building the appropriate organizational capabilities required more than choosing among structural forms, and managing the worldwide company implied more than centralizing or decentralizing decision-making responsibility. The challenge was not to find the structure that provided the best fit, but to build and manage the appropriate decision process – one that could sense and respond to multiple changing environmental demands" [2, p. 286].

Control and coordination in transnational companies (TNCs), which have become "a new master of the world" [1], should be based on the equal use of both formal systems and the socialization of employees, that is, through integrating employees into the corporate community. Though some experts think that today TNCs' management must apply increased formalization in decision-making, others believe that "a competent manager who can no longer depend on 'how it was done before' should change himself into a creative decision maker" [5, p. 152]. This reflects the current tendency that "decision making is on the way to combining science with art" [5, p. 152]. Personal contacts are known to be the primary way of communication, and communication itself forms the basis of corporate management. Within TNCs, this understanding should become vital because nowadays a transnational corporation should be "less a structural classification than a broad organizational concept or philosophy, manifested in organizational capability and management mentality" [2, p. 296].

To develop and implement a new "matrix" of management mentality, a modern company must become a "learning" corporation. For an example of how a company can choose the main parameters for a new mentality, one may think about the approach used by a Dutch company Philips, which at a certain stage of its development realized the complexity of the traditional specialization-based management, when a foreign structural unit or a product division was headed by several functional managers. The company aimed at "despecialization", or training "universal managers", who would be professionals ready to take control of any segment of the production chain and enterprise function. As a result, the company began rotating its managers every two or three years, providing each manager with an opportunity to improve their decision-making skills in different areas and functions. In this case, the mentality of a manager was changed from being highly specialized (tension and misunderstanding between such "highly specialized" managers inside the company used to be the main cause of internal corporate conflicts) to being a "full-scale" manager, which could help the manager develop a better vision of possible consequences of his decisions for the entire company, rather than for a single functional unit.

C. Bartlett and S. Ghoshal emphasize the importance of informal contacts in the process of corporate governance, which resembles some aspects of the Japanese corporate model with its "group" informal management (informal clubs, councils, etc.) and high internal personnel mobility. These features of the Japanese model may have helped Japanese corporations make such an incredible breakthrough onto the international arena in the late 1950s; the phenomenon later became known as "the Japanese miracle". Modern TNCs seem to borrow many features from the Japanese model: decision-making is often moved to the informal level, management has become more task-oriented, rather than process- or direction-oriented, mobility and flexibility are welcome in all aspects of the

company's performance, particularly in relation to the management and sharing knowledge (information). But Japanese companies missed one important element in the management, which their managers later acknowledged themselves and took great pains to make amends for the situation. This element was culture: in Japanese companies a cultural aspect of management was hardly taken into account, not to mention including it into manager-training courses. By now the situation in Japan and in the world in general has changed, as the cultural awareness by managers and even ordinary employees has become a necessity not only for transnationals, but for a number of local European businesses, where the recent inflow of refugees is about to dramatically reshape the labour landscape.

Speaking of corporate management, a corporation is sometimes compared to a living organism, where "formal structure defines and organizations basic anatomy; system and information flows shape its physiology; and culture and values represent its psychology" [2, p. 286]. And all these systems should be managed properly. Accepting this metaphorical description of the company in general, we would like, however, to mention that if the company wants to succeed, then its managers, as well as employees must become an integral part of the company's body and mind, rather than its alien element or sort of "managerial (or production) prothetics". In this regard, Russian transnational companies can hardly be considered to be real transnationals as their management, while trying at least to adopt some best foreign practices of structuring management, make little effort to shape new mentality of the Russian transnational manager.

Having looked into the problem of corporate management in the countries with transition economies, E.Berglöf and E.-L. von Thadden suggested studying them outside the main models of corporate governance, noting that the main management problems for such companies are omnipotent managers and almost complete lack of resistance to them [3], which makes it almost impossible for such companies to use all their potential to the fullest on the global arena.

Remembering that all managers and employees are individuals with their own systems of values, in other words – they all are products of their cultures (national, social, professional, etc.), it becomes clear that in order to develop a successful corporate management system it is imperative nowadays to take into account cross-cultural properties of the interaction of all participants in the process. Only this seems to be able to ensure harmonious and effective performance of such a complex organism as a TNC. For this reason, we believe that the presence of a cross-cultural component in the company's management system should be regarded as a mandatory criterion for considering this company as transnational.

Modern successful managers, in spite of all differences, should have certain features in common: they should think about the future perspectives of their decisions and actions; initiate systems, programs and goals; be realistic in their demands of people and considerate in what they ask of them and how they ask it, recognize people's individuality and their ability to contribute, be tolerant to their failures; and be able to think and communicate clearly and unambiguously [8, p. 103].

As we can see these features mostly relate to the psychology of a company, which means that to succeed in modern business, a company needs to change the ways used in management recently. In the era of creativity, as some scientists say, it is not the environment that it going to be altered, but human mind [1]. Recognizing the numerous economic benefits that can be derived from corporate creativity, companies try to create 'idea-friendly' environments, and educators and consultants develop new creativity training programs and courses on creativity. In order "to foster creativity within the organization, companies should harness employees' potential to become innovative individuals through corporate trainers whose focus is on encouraging employees to exercise their creative powers" [4, p.50]. But here is where a great problem may await, as creativity is an individual-level phenomenon [6], and "creative behaviour is associated with the tension between the human needs for connectedness with, and distinctiveness from, others" [8, p. 99]. In other words, modern managers face a challenging task to develop creativity of people working in big, increasingly multicultural, groups, where in the recent years the mainstream ways of generating ideas and organizing work have been brainstorming and team work. André P.Walton, after studying approaches to creativity in business, proves inefficiency of both, confirming the above challenge. On the one hand, "evidence does not seem to show that groups of people can

outperform the ideation of individuals” [8, p.101], but on the other, no individual, no matter how brilliant, is likely to have the skill set to take projects from start to finish in this fast-paced and complex environment [7]. Being generated by an individual, an idea needs a team to be taken to the market, and an effective manager should be competent in managing this process.

So, the modern world with its dramatic speeds and transformations demand new approaches to managing business, both big and small, national and transnational. The main requirement of succeeding in business today is encouraging creativity in people, which can broaden the innovation horizons and take companies to higher levels of technology. Good news is that creativity is mostly viewed as a skill, which can be taught, learned and developed through practice (Ding, p. 154). But creativity, being individualistic by nature, has to be nourished within groups, or teams, which requires from managers to be knowledgeable in psychology and cultural backgrounds, as well as to be able to make decisions.

References:

1. Delyagin, M. Pravila zhizni v epokhu rvoljutsij (Rules to Survive in the Revolutionary Epoch) [Electronic resource] / Svobodnaya pressa. – January 31 2016. Available at <http://svpressa.ru/society/article/141334/> (accessed February 23, 2016) [in Russian].
2. Bartlett, C.A., Managing Across Borders. The Transnational Solution [Text] / C.A.Bartlett, S.Goshal. – Harvard Business School Press, 2002. – 391 p.
3. Berglöf, E. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Developing and Transition Economies: 1999 Annual Bank Conference on Development Economics [Text]/ E.Berglöf, E.-L. von Thadden.- Washington, 2000. – 31 p.
4. Caudron, S. Corporate creativity comes of age [Text] / S. Caudron // Training & Development. – 1998. – Vol. 52. – №. 5. – pp. 50-56.
5. Ding, R., Han, W. Research on Creativity in Decision Making [Text] / R. Ding, W. Han // Journal of Systems Science and Systems Engineering. -1999. – Vol. 8.- № 2 . – pp. 151-160.
6. Paulus, P.B., Nijstad, B.A. Group Creativity: An Introduction [Text] / P.B. Paulus, B.A. Nijstad // Group Creativity: Innovation through Collaboration. Eds. P.B.Paulus, B.A.Nijstad. New York: Oxford University Press. – 2003. – pp. 3-11.
7. Piasecki, B. Why Team Matter More Than Ever: Collaboration is Critical in Today’s Economy [Text] / B. Piasecki / Public Management. – 2013. – Vol. 95. – pp. 12-15.
8. Walton, A.P. The Individual Versus the Group – A Unique Approach to the Origins of Creativity [Text] / A.P. Walton // Creativity in Business. Research Papers on Knowledge, Innovation and Enterprise. – 2014. - Vol. 2. – pp. 94-110.

LEGAL PROPERTY TITLES AND ECONOMIC DEVELOPMENT – THE CASE OF GERMANY AND POLAND

*Justyna Schulz
Bremen, Germany*

1. Introduction

In 1980 Richard Easterlin asked a famous question to the Economic History Association of the University of Pennsylvania: why is not the whole world developed? It, still remains without a convincing answer. In contrary, seemingly obvious assumptions, on which a dominant neoclassic theory about the market mechanism is based, are shaken by the financial crisis of hitherto successful western economies in 2007. The fundamentals of the economic growth seem to be even more mysterious today than 1980.

The common wisdom nowadays – not least because of the financial crisis – is that institutions matter. However, institutions is a very broad concept. It embraces culture, beliefs,

formal law or commonly-held values. Such an all-encompassing definition makes the institutional approach arbitrary in the explanation of sources of economic growth.

In this paper I suggest a very narrow definition of institutions which have influence on economic performance. I focus on legal property titles. Basing on the Ownership Economics (Heinsohn/Steiger 2006) I demonstrate the economic function of the title-side of property. To stress the novelty of this approach, I compare it with the institutional economics derived to a large extent from the work of Douglass North - one of the most influential theoreticians of the role of institutions. Following the theoretical part, I discuss the institutional framework of the transformation process in Germany after 1945 and compare it with the reform policy implemented in Poland after 1989. While the transformation of West Germany put emphasis on the importance of the legal order guaranteed by the state, the reformers in Poland after 1989 concentrated mainly on “freeing individuals” through liberalization, deregulation and privatization. As a result a broad middle class emerged in Germany able to activate property for investment purpose. Whereas in Poland, financial contracts are still suppressed by the lack of creditworthiness of citizens due to malfunctioning property order. In conclusion, I underline the importance of interaction between legal and financial systems as essential factors in building a model for a successful economic development.

2. What are Property Rights – the Institutional Approach versus the Ownership Economics

Proprietas in iure, possession in facto est.

At the first glance the Institutional and Ownership Economics are very similar. Both approaches stress the importance of institutions especially property rights for the economic development. However, the similarities end here. The Institutional and Ownership Economics differ in the understanding about what property rights are, how they emerge and what their economic function is.

2.1 What are property rights?

The Institutional Economics have a very broad understanding of the property rights. They are defined as all socially recognized rights of action (Alchian/Demsetz 1973). Consequently, for any human society “[...] *it is impossible not to have a property rights system*” (Demsetz 1998:145). In this sense institutional theoreticians discuss the property rights among Neanderthals as well as in the Soviet-Union (North 1988). The main difference between the property systems is seen in the scale to which individuals can control exclusively all different aspects of property such as the right to use and to profit from an asset, the right to exclude others from using the asset or the right to transfer the asset to other. Legal titles are only one, however most sublime form of property rights.

For Ownership Economics, on the contrary property rights are a well defined, concept, namely: rights guaranteed by formal law. All other socially recognized rights and regulations are different kinds of possessions. In the tradition of Immanuel Kant they argue that property without a legal title is no right; it is solely a regulation securing the physical usage of resources. Property rights exist only in those societies which guarantee the legal safeguarding and execution of them. The difference between possession and property is not a gradual but a principal one. While possession gives individuals the rights to use and to change the material-side of property or even to sell it, the legal title enables the owner to generate a financial obligation against the property. Thanks to a role played by legal titles economic structure emerges which in its quality differs from the structure of society where property order is not functioning.

Before describing how property rights trigger the economy, I address the question how they emerge.

2.2 How property rights emerge?

According to the Institutional Economics, property rights are eternal and universal. For this reason the question is not how they emerge but under which circumstances they evolve to the exclusive private property rights. The institutional economy concentrates on the question, already central for Marxists, of who controls the property; are these individuals or public bodies.

The idea is that the process of formalization is forced by the increasing scarcity of resources relative to society's wants and driven by rationally acting individuals who compete for control of these scarce resources. If the replacement of insecure informal rights through the legal titles brings more benefits than the costs of title enforcement, the formalization process will take place. To understand how property rights evolve – North says –, someone has however to consider also the informal institutions such as norms, conventions and ways of doing things based on knowledge, skills and historical experiences. These informal institutions constrain the economic choices of individuals and are responsible for the fact that formal institutions perform differently in various societies. While formal rules can be changed overnight, informal rules change much more slowly. Due to this fact the overwhelming majority of economic changes is incremental, gradual, and constrained by the history. North concludes:

The implication is that transferring the formal political and economic rules of successful western economies to Third World and eastern European economies is not a sufficient condition for good economic performance. Privatization is not a panacea for solving poor economic performance” (North 1993).

In contrast to that, Ownership Economics stress that property rights are neither eternal nor universal. They have to be man-made through the addition of legal titles to the existing informal or customary recognized regulations of use (possession). In this way concrete existing resources like plots or real estate get an extra legal entity which can be used for collateralization of monetary transactions. From this point of view the potential to conclude financial contracts is at the very core of property, not the exclusion function.

Pointing to the historical facts, Ownership Economics underlines that property rights emerge abruptly in course of revolutions against command regimes (English, French, and American Revolutions) or are introduced/enforced through top-down reforms (Prussia, Japan, Korea or Taiwan). The introduction of the legal property titles marks a revolutionary breakpoint in societies regulated until then by norms based on personal power and status. As noted by Heinsohn and Steiger :

“The property-based society can no longer employ instruments of power to regulate the use of resources. Even those still bearing noble or royal names are subject to lawmakers, judges and bailiffs who defend, oversee or enforce legal titles to property, to which possession titles are subjugated. This is why the order of property law is explicitly blind to the world of goods and the rules of status and privilege dominating command and reciprocity regimes” (Heinsohn/Steiger 2008: 189).

The equality before the law as well as the subordination of the customary or command variants of access to resources under the formal law are characteristics which are absent from most of societies (150 out of 190 states (Heinsohn/Steiger 2008: 188)). Therefore the main question posed by Ownership Economics is not if property rights are controlled by state, common or privates but if they exist at all and, if it is possible to activate them in the financial contracts.

2.3 The economic function of property rights

The fundamental difference between Institutional and Ownership Economics lies in the understanding of what economy is. Accordingly they differ in understanding of the economic role of property rights.

The institutional approach represents a modification of the neo-classical theory. Similarly to the neoclassic, the institutional economists define economy as a universal and eternal barter between individuals who maximalize their benefits. Differently from the neoclassic, they ask why in some regions this barter is so insufficient and does not converge to the more efficient forms; with other words, why some countries fail to develop. Due to the rational assumption of the neo-classic theory the less sufficient forms of actions should have been automatically replaced by the more productive ones. The reason for the failure is seen in the missing stimuli for individuals on the effective use of resources. These incentives are provided by the institutional

framework in which reliable property rights play a crucial role as they secure returns for handling individuals. North and Thomas stressed:

“Economic growth will occur if property rights make it worthwhile to undertake socially productive activity” (North/Thomas 1973: 2).

As the emphasis is put on the incentives, someone can imagine also other “rules of game” stimulating productivity. Secure property rights represent for North solely one particular western and not necessarily universal response to the challenge of activating individuals economically.

“It should be emphasized that the institutions that have emerged in the Western world, such as property rights and judicial systems, do not have to be faithfully copied in developing countries. The key is the incentive structure that is created, not the slavish imitation of western institutions” (North 2005: 159).

This applies even more as the formalization destroys the social safety network based on traditional regulations of usage (Hahn). For this reason, the legal formalization cannot be implicitly seen as a guarantee – so goes North’s argument – for the better economic performance and as a remedy for the lacking economic growth.

“The development of well-specified property-rights, for example, will make the overall environment more predictable but will increase uncertainty for those who traditionally have used the land in question without having formal title.” (North 2005: 15)

In the description of how property rights function, one crucial point is missing: the financial sphere. Someone can question the importance of formalized property rights if he/she assumes – as neoclassic and institutional approaches do – that the exchange of goods is the engine of the economic growth and the financial sphere is neutral, whose purpose is to facilitate the exchange processes in the real sector of economy.

Precisely these assumptions are challenged by the Ownership Economics. In this view the economy has nothing common with barter. It starts at the moment when owners activate the title-side of property in creditor-debtor-contracts to get money. From that moment on, he/she is forced to compete with other indebted investors for means of payment in order to repay the credited sum plus interest and to free his encumbered property from the claim. Should he/she fail, the creditor forecloses his/her property activated as collaterals. The economy is driven by monetary contracts. The very essence of these contracts is that they are double-secured; through property of debtor and through property of creditor. Every creditor-debtor contract creates two monetary obligations: the claim against the property of the debtor in favor of the creditor as well as means of payment (money, bonds or accounts) secured by the creditor’s capital in favor of the public. The double backing by property guarantees that notes generated in this way are trustworthy and consequently they are able to stay in general circulation.

Ownership Economics define three preconditions for creditor-debtor-contracts which are at the beginning of all other economic transactions:

1. The debtor/investor has to have pledge-able collaterals.
2. The creditor has to have equity to back the monetary contract.
3. The creditor has to have ability to transform claims on property in liquidity.

All other transactions such as purchase of physical and human capital, sell or employment agreements follow this basic creditor-debtor-contract and are incurred to fulfill the monetary obligation resulting from the first one.

The Link between property rights and economic performance is not caused by the fact that the private owner uses the material-side of property more productively due to the exclusivity of his rights of action. It is rather due to the fact that he/she can transfer the title-side of property in the financial asset and generate on this basis investment capital. This additional legal dimension added to the material one increases the potential of individuals to act as autonomic entrepreneur. The transformation of physical resources in liquid assets is possible only if property exists as a legal enforceable and marketable title. The question if the owner uses the material-side of his property exclusively or rents it to somebody else is secondary and depends on the economic preferences of the individual owner. The indebted investor does not need

special motivation to act economically. On the contrary, driven by fears to become insolvent or illiquid and as a result over-indebted, he innovates and invests on his own. In the case of default he/she losses not only the title-side of the activated property but the material-side (possession rights) as well. Therefore, in the property driven economy no special stimuli are necessary to activate individuals economically. Regardless of their psychological, cultural or religious predispositions the indebted investors will try to make profits in order to free the encumbered property from the claims of creditors. Economy is no option for him/her, it is a must.

It is, however, a privilege as well. Only in legal systems securing formalized property titles, individuals have the potential to develop entrepreneurships which is more than a “kiosk” to secure their survival. Through property rights they get liability and as a result the ability of raising investment money. Practically it means that every owner can decide if and where investment takes place. It means as well that losing the political power does not automatically mean the loss of the access to the money generating process. The last point – guaranteed access to the money generating process – is at the very core of economic function of property.

Following this theoretical part, I compare the economic policy in the West Germany after 1945 and in Poland after 1989. I prove that the transformation of West Germany corresponds with the principles of Ownership Economy, while the transformation in Poland was based mostly on the ideas of the neoclassical and institutional economies. These examples show that the economic performance is deeply shaped by the ideas about how economy functions.

3. Transformation of Germany after 1945 – creditworthiness at the core

The rebuilding of Germany after the Second World War was shaped by the concept of so called “Soziale Marktwirtschaft” (the social market economy), a term introduced by Alfred Müller-Armack. This approach aimed at the reconciliation between the economic and social aspects of market. It was based on the idea of ordo-liberalism which distanced itself from the old classic liberalism as well as from the socialistic concept of the planned economy. Unlike the old liberalism the social market economy objected to the absolute trust in the market mechanism. On the contrary, it stressed the necessity of the governmental interference in order to secure fair conditions for competition. Unlike the proponents of the central planned economy ordo-liberals opted for free market as a precondition of individual freedom. Ludwig Erhard, who practically applied the concept in West-Germany, formulated this as follows:

Both the lessons of history and the conclusions of logical thought indicate that a planned economy invariably leads via diverse interim stages to a regimented economy. On the other hand, it would be a complete misinterpretation to accuse the market economy of having adopted a haphazard approach (...). Our task consists in casting aside this yoke and replacing the system by a market economy, which has nothing in common with the catchphrases imputed to it – catchphrases which sound as if they stem from the junk-room of old liberalism. The modern type of market economy is not the liberalist buccaneering of bygone ages or the ‘free interplay of forces’ and suchlike. The modern market economy constitutes a social commitment which allows the individual to make his presence felt by assigning supreme importance to individual personality and which ensures due recompense for the effort made” (Erhard 1948: 35f).

The challenge was to find a balance between these two options. In this regard ordo-liberals earmarked the crucial role for the state. Ideally, the state should function as an impartial arbitrator between individuals and economic entities with the aim of securing fair competitive conditions for everybody. Walter Eucken, the theoreticians of the ordo-liberalism, pointed it out in the following way:

“The economic policy should base on principles which are not primarily negative in nature. There is rather, a need for a positive economic policy aimed at developing the marketing structures of unrestricted competition and thus at realizing the fundamental principle. This is also a field in which the competitive system differs entirely for the policy of laissez-faire, which in substance did not admit of any positive system of economic regulation” (Eucken 1952: 116)

While active intervention of the state at the level of legal order was required, short-term interventions and discretionary government actions were generally rejected. The idea was that

the governmental policy should support the economic autonomy of citizens and allow them to compete freely. Controversial debates were held about principles which should have been applied in implementing this purpose in the best possible way. The following comparison between the concept of Walter Eucken and Ludwig Erhard shows, however, that the central role was prescribed to property, especially property titles. Since every crucial element such as liability, contract-ability and stability of currency is based on property titles.

Table 1

Principles of the ordo-liberalism/the Social Market Economy

Eucken	Erhard
- Currency stability	- Market Competition
- Open Markets	- Policy of full employment
- Private Property	- Price stability
- Freedom to Contract	- Policy of widely distributed property
- Liability	
- Consistency in economic Policy	

From the point of view of the neoclassic theory it is almost impossible to justify theoretically the necessity of these principles. They are “nice to have institutions”, nothing disturbing but also nothing significantly improving, especially as economy is seen as an eternal exchange of goods between profit-maximizing individuals. Furthermore the institutional approach cannot provide convincing explanations about priority of these basically legal principles to the market order. It assumes that institutions develop bottom-up in response to the preferences of individuals. The government interference is seen to some extent as a violation of market principles debasing the economic performance.

The economic importance of the legal framework emerges if the Ownership Economics is taken as a framework for analysis. It will help to understand why the widening of citizens’ creditworthiness is at the core of the economic policy. In some sense the Ownership Economics provide the theoretical explanation of the “Wirtschaftswunder” (economic miracle) which was reached by the West Germany after 1948. The aim of economic policy in West Germany at that time was to tighten the property position of the domestic economic agents in order to make them creditworthy and as a result make them able to invest. Two regulations, which are crucial for the West-German ordo-system, illustrate this impressively: firstly, the building of the *Reconstruction Credit Institute* (Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW), and secondly, the currency reform introducing a new unit of account - the D-Mark.

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), *Reconstruction Credit Institute* was formed in 1948 as a part of the Marshall Plan. The Institute was, and still is, not allowed to compete with commercial banks. It was supposed to facilitate the business of commercial banks in areas seen as worthy of supporting, however, where not secured risks of default were too great for commercial banks. KfW covered its borrowing needs mostly from Marshall Plan Money (total of 3.2 billion dollars) and a smaller part from the capital market through bonds guaranteed by the federal government. The total sum of the Marshall Funds can appear insignificant if we consider that solely in 1949/50 the total of loans amounted to 10 billion DM. However, not the volume of total loans handed out through KfW was of crucial importance, but the way how credits were provided and to which industry they were directed. Generally, the credit policy of the KfW aimed at increasing of the risk-bearings-capacities of the domestic economic agents. With its funds KfW helped to overcome the structural constraints on credit resulting from capital weaknesses of commercial banks and securities scarcity of debtors. It happened generally in three ways:

1. By widening of home-ownership;

Special programs were run for ca. 10 million expellees from the Eastern Germany who had to be integrated into West Germany. The KfW offered them a special program for widening of home-ownership and entrepreneurships. The tax-funded Load Balancing Act

(Lastenausgleichsgesetz) made the concerned citizens creditworthy as it provided them a secure financial assistance. Thus the risks of default were not transformed on the banks' balance sheets but secured by funds collected through special taxes.

2. By partly participating in the risks of default bearing by commercial banks;

The KfW offered special programs for relevant industries. It provided commercial banks with funds which they were allowed to distribute to selected sectors of industry at advantageous conditions: lower interest rates (between 5 - 7%) and longer maturities than "normal" commercial credits. Especially small and medium enterprises, including individual entrepreneurs and start-ups belonged to the supported industries. Particularly successful was the support for export industries. All these programs aimed at widening of the German economic basis by building up of the competitiveness of small and medium enterprises. This strictly corresponded with principles of social market economy. It is worth to stress that although aiming at increasing of the borrowing capacity of industry the KfW did not violate the principles of the creditor-debtor-contracts. The KfW did not lend directly to enterprises or individuals. It insisted on the 100% liability of commercial banks for all credits refinanced from KfW-funds. Furthermore, it checked the creditworthiness of each individual borrower as well. Only in the case of the emergency program introduced in 1948 especially for the energy industries like coal, steel, water and electricity it abandoned the securities from commercial banks and took default risks on its own balance sheet directly. It was due to the fact that the ownership issues of those companies still controlled by the Allies were unresolved and as a result companies were not creditworthy at the market conditions. But also in this case the loans were secured additionally by the federal guarantees.

For banks the fact that commercial credit granted can be easily refinanced through the KfW was stimuli enough to engage in the selected industries. As the refinancing guaranteed, it eased the requirements for capital underlying. The KfW did not force banks to finance desired industries; it put solely incentives for doing it.

3. By backing industrial private bonds issues in order to secure advantageous conditions of refinancing;

The KfW used its reputation as a solid debtor with federal guarantees to secure advantageous access to money on the capital market. It happened threefold: by issuing own bonds in order to refinance credit program for housing and for small and medium companies; by guaranteeing bond issues of selected industries and by refinancing some categories of financial papers, first of all bills of exchange especially of the exporting industry, by passing them to the central bank.

The success of the lending strategy of the KfW – the institute was named in 2011 by the magazine "Global Finance" as the safest bank in the world among 50 explored – was not due to large funds it has at its disposal. It was rather the result of lending technique used by KfW. It strongly insisted on the collateralization of every creditor-debtor contract. It did not replace the liability of the individual borrowers and commercial banks, but used its means purposefully to tighten the creditworthiness of the market participants. This strategy secured that every credited note was backed by collaterals of an investor who had to compete on the market to free his pledged property. The property-based and debt- as well as interest-driven mechanism of creditor-debtor-contracts, was at the core of the economic development and the KfW took care that as many citizens as possibly were engaged. The collateral-pledging and debt-driven owners are, namely, strongly motivated to invest, innovate and expand in order to protect their property against falls in prices and foreclosure (Decker/Heinsohn/Heinsohn 2009). The leading idea behind the strategy of KfW corresponded to the principles of ordo-liberalism: to use public funds in order to strengthen the private creditworthiness and in this way the economic autonomy of individuals. It followed the principle that the more investors get into debt and then – due to their competitiveness – successfully repay their financial obligations, the more dynamically the economic system develops.

There are also other public institutions existing in Germany which embody this idea such as Hermes-Insurance securing foreign payments or so called special banks (Sonderbanken) supporting industrial infrastructure in the federal states.

D-Mark - On June 20, 1948, the Reichsmark was replaced with a new unite of account, the D-Mark. Every citizen got 40 D-Mark. The deposits were converted 10:1. However, the debt has been reduced up to 90%. Instead of down-written loans, banks have gotten compensation claims against government (Ausgleichsforderungen). The currency reform made the economy accountable and companies creditworthy at once. The new standard was based on gold, foreign claims, Treasury bonds and private bonds such as bills of exchange and covered bonds. By simple fact that the private bonds could be refinanced at the discount window of the Bundesbank the capital market developed. The monetary policy of the Bundesbank was guided by the idea of stabilizing credit conditions for domestic economic agents at competitive interest rates. As a result German entrepreneurs have enjoyed through the whole period from 1948 onwards moderate interest rates making their investments profitable. The aftermaths of this policy were reflected in the dynamic development of the banking sector as well as of the capital market (Table 2). Especially the large proportion of the private bonds is remarkable as it illustrates the financial potential of the private sector (Graph 1).

To sum up: The strong capital position of the German industry, especially the small and medium companies, results from three factors: creditworthiness of individuals due to the supporting policy of the State and convenient possibilities to transfer private property titles in financial assets as well as moderate interest rates due to the policy of the State and the Bundesbank.

4. The transformation model in Poland – liberation beyond the law

The transformation process in Poland took place at a time as the economic thinking was dominated by the old liberal theory of a market mechanism priority to all institutional regulations. It corresponded with broadly shared convictions in Eastern Europe that the collapse of the socialist system resulted from the fact that market mechanisms were suppressed by the state. Accordingly, the reforms concentrated on the general reduction of the role of the state to the “night-watcher-function” through the policy of liberalization, deregulation and privatization. The state was not expected to be an active creator of the institutional framework. In contrast to that, the new legal order should have been created bottom-up – so the conception –, in the course of bargaining processes between free individuals following their economic interests. The sanctions of the market were supposed to safeguard the self-enforcement of the growth accelerating “roles of game”. It is therefore not surprising that under these assumptions especially in the first years of transformation, until the mid-1990-s, little reforms were attempted in the legal sphere. Consequently little has been accomplished (Anderson/Gray 2007, Åslund 2007). Until today the biggest differences between the new and the old EU members are in the performance of the judiciary.

The weaknesses of legal regulations have a negative influence on the property order in Poland. However, it is seen mostly as a legal not an economic problem. In the tradition of the institutional economy it is differentiated between property in the economic sense as a right of action and property in a legal sense as a formalized title. While the first one is relevant from the point of view of economy as it provides stimuli for individuals to the productive use of resources, the second one presents solely the final step of the property rights’ evolution. Thus privatization in Poland did not necessarily mean that the private ownership in the legal sense was created. On the contrary, in the predominant cases possession rights of the socialist state were transformed into private possession rights. The so created domestic “owners” still did not hold titles that could be collateralized in order to get liquidity. The ownership in the legal sense was introduced mainly in the cases of foreign investors. The question how to secure the access of the domestic investors to money generating transactions was never posed let alone properly addressed.

Access to the EU was not helpful in this area either. Due to the still applicable article 222 of the Treaty of Rome each Member State can govern the system of property ownership on its own. Unfortunately, in the case of Poland it means that big areas still function as possession which cannot be activated for backing of financial contracts in order to generate domestic capital.

The hope of convergence to EU income levels could be realized if money flew to domestic companies generating revenues. Companies can raise investment capital through loans, bonds or structured securities provided they can back these financial instruments by assets. The biggest asset in any western economy as well as the foundation of the creditworthiness of companies and households is real estate. The residential mortgage-backed-securities markets, the “bread and butter” of the securitization industry, is regarded as critical for bank lending to the commercial sector especially to small and medium sized companies. It is not by accident that in two leading western economies, the US and Germany, home ownership on a broad basis is supported by governments, and reflected in the fact that mortgage covered bonds are eligible central bank collaterals. The Second World War II and the subsequent era of socialism have left a “mess” in the property order in Poland. The expropriation during World War II by the German and Soviet occupants, the following expropriations in the People's Republic of Poland, the loss of property by citizens in Eastern Poland, the establishment of the mere possession on the former Eastern German territories by the State, the already at the time of the people's Republic of Poland illegal nationalization of the real estate in big cities - particularly in Warsaw - and the building of companies, housing estates and farms on land without legally regulated property status, not to mention outdated land registers, highlight the extent of necessary regulations in order for real estate to back the process of domestic capital generation. The solution of these issues cannot be done without an active involvement of the State. The illusion that legal property order can arise in the course of negotiation processes between individual market players resulted in the fact that twenty years since the beginning of transformation in many cases one cannot speak of property in legal sense.

It concerns especially the former German territories which become part of the Peoples' Republic of Poland in 1945. The legal status was, and in the case of almost 60 percent of this territory, is still not legally regulated. The former German owners are still in the title registers. Apart from the political and social tensions caused by this fact the crucial point is that without titles the concerned real estate is totally blocked for economic transactions. It cannot be activated as collateral neither by the State nor by the current possessors, it is too risky to invest in it, it can only be used until the ruin, which is often the case. Similar problems concern areas in big cities – especially in Warsaw – where property rights remain in dispute due to the unresolved reprivatization issues which increases costs of investments or blocks them completely.

The misunderstanding of the economic function of property rights can be seen also in the policy towards “authentic” owners. Their ownership rights are subordinated to such an extent to the necessities of the social policy that their property, although existing in legal form, cannot be activated economically either. It concerns especially owners of apartments. Until 2005, as the judgment of the Grand Chamber in Strasbourg stopped this practice, they were forced to rent their apartments to tenants dictated by the State and were not allowed to increase the rent in order to cover necessary maintenance expenses. The court stated that the limitations on the rights of landlords are common in countries facing housing shortages, but in none of those cases the authorities had restricted the rights to such a considerable extent as in Poland. This policy caused the inevitable deterioration of the property for lack of adequate investment and modernization not to mention the function as collaterals. There is also aspect of the social policy carried out on the expense of private owners. It is generally forbidden to foreclose an apartment as long as no substitute housing is provided for occupants. There is no distinction whether it concerns the non-paying tenants or default debtors. The result is that apartments are occupied for years at the expense of owners or creditors, as the municipalities are not able to provide social housing. The consequence of this regulation is the deterioration of property as collateral.

If one considers the outdated land registers and lack of cadaster, it becomes obvious that the driving idea behind the reforms in Poland was definitely not the widening of property rights among citizens, not to mention the tightening of their creditworthiness. On the contrary, at the core of the policy was the suppressing of the domestic credit which was mainly seen as a source of inflation. The assumption was that the development should be based on the import of technology and capital from the West.

Many steps were undertaken to put these assumptions into practice. Similarly as in Germany after 1945 the biggest problem to be addressed in Poland in 1989 was an enormous inflation. However, differently than in West-Germany it was not conducted through a currency reform making economy accountable at one stroke but in an evolutive way through policy of restrictive interest rates. Such a policy has far-reaching negative consequences for the domestic economic agents. Firstly, it degrades the debtors' creditworthiness, secondly it puts at risk the solvency of creditors and thirdly, it strongly restricts the domestic investment. It was the case of Poland in 1989 as interest rates rose to 432% and stayed on the double-digit level in the next ten years. The existing companies lost their creditworthiness immediately as their balance sheets were deteriorated by the increased financing costs for debts inherited from the socialist time. Their assets which due to the property order could be only physically used not legally pledged, devaluated through the policy of high interest rates as well. In the socialist time the question about possession, property, collaterals or creditworthiness, did not play any role as money was redistributed according to the central plan without any property backing. The function of the socialist central plan should now be regulated by interest rates. The problem of missing collaterals was not addressed at all. Even worse, banks did not demand for collaterals, believing that restrictive interest rates would canalize money to the soundest investors. However, restrictive interest rates did not affect public "too big to fail" companies which continued borrowing secured only by the promise of future payment without any property backing. Instead, start-up companies were successfully cut-off the credit market by high interest rates. In 1994 the policy of handing out credits without securities caused in Poland a solvency crisis of the banking system as whole. The central bank balance sheet was used to recapitalize the insolvent commercial banks. In the aftermath of the crisis, decisions were taken to restructure the banking system by selling assets to foreign institutions. As a result more than 70% of banking active are controlled now by the foreign, mostly West-European banks. It has to be stressed that the loss of creditworthiness of most Polish companies was not seen as a problem at this time. It was rather considered as a means to force companies to restructure their production by opening to foreign investors.

The interest rates that are generally higher than in western economies restrict the access of the domestic investors to credit. Furthermore, the unresolved property questions hinder the transformation of the credits in bonds refinance-able on the capital market. These restrictions affect especially lending to the commercial sector, as those loans expose banks to higher liquidity and default risks than government or central banks titles. Especially for this type of lending, commercial banks need refinancing opportunities, partly through the capital market and partly through the central bank. Both options are not available in Poland.

Due to excess liquidity resulting from foreign capital inflows, the Polish central bank does not refinance domestic securities. On the contrary, it acts as direct competitor to the commercial banking sector, offering its own securities on the market. The critical point is the fact that acting this way, the Polish central bank provides an additional platform for refinancing foreign assets at the expense of domestic titles. It establishes market conditions in which foreign capital inflows constrain investment opportunities of domestic economic agents. This policy influences the capital market for private debt securities negatively. Consequently, it exists only in a rudimentary form. It is caused by low security standards and refinancing restraints resulting from the monetary policy of the central bank. The underdeveloped capital market for private bonds is not compensated by the bank lending (Table 3). Generally, Poland shows a low

financial depth in comparison with not only with western economies but also with other emerging countries with similar GDP per capita.

There was a joke at the beginning of the transformation processes in Poland that brought the problem of lacking property titles to the point. The question was how one can become an investor in Poland. The funny answer was: to steal the first million. Now they would answer: to earn money abroad. The access to capital generation on the basis of domestic pledge-able property titles still remains closed for the majority of citizens.

5. Conclusions

The differences in the economic development result from the distinctive formal institutionalization. While legal property titles enable individuals to initiate economic processes by generating investment capital, states with dysfunctional legal system are suppressed by the lack of financial instruments initiating economic processes. In the neoclassic as well as in the institutional economy the financial weakness of the emerging countries is seen as self-evident since according to these theories the finance sphere represents a evolutionary higher level of the economic development. A deep financial system can be expected in countries with matured economy. Ownership Economics disagree with this explanation. On the contrary, the main argument is that only countries which secure a broaden access of the citizens to the financial contracts can perform well economically. The financial system determines the development of the real sphere. It itself bases on the legal claims against property. Therefore one needs a functioning legal system, as well as transferable, marketable and pledge-able property titles to accelerate the economic growth. The revolutionary breakthrough in societies with property titles lies in the fact that the potential of creating money is broadened to all those who are made creditworthy by property. Without titles this capacity is limited only to the governing class and associated milieus. In this sense the economic development is the question of the legal order.

The comparative analysis of the economic transformation of West-Germany after 1948 and of Poland after 1989, proves the main thesis of the Ownership Economics. The development in West-Germany based on the ideas of the Social Market Economy is a good example of a top-down policy focused on the expansion of the investment potential of citizens, by strengthening their creditworthiness through widening of property. It shows how investment capital could have been generated without savings in advance. On the contrary, savings have emerged parallel with successful investments.

The theoretical approaches that underpinned the transformation process in Poland after 1989 – neoclassic and the institutional economics – miss the very core of property rights' role: their function as collaterals in monetary transactions. Consequently, little was done to address the problems of the legal status of the possessed resources. As a result, Poland is affected by the so called shortage of domestic capital which is nothing else than the lack of the property titles activated in the financial contracts. As a result there is a low degree of financial depth and an underdeveloped market for private debt securities. The consequence is that Polish entrepreneurs concentrate on the labor-intensive but not capital-intensive and less-innovative segments of economy. This very unfavorable place in the international division of labor will not allow bridging the gap between economy of Poland and the developed western countries.

The analysis of differences between West Germany and Poland as seen through the prism of Ownership Economics help in understanding why some countries despite painful reforms remain at the periphery of economic development and benefit in a limited way from prosperity brought by growth.

References:

1. Alchian, A. A./Demsetz, H. (1973), "The Property Rights Paradigm", in: *The Journal of Economic History*, Bd. 33, Nr. 1, S. 16-27.
2. Anderson, J. H./Gray, CH. W. (2007), *Transforming Judicial Systems in Europe and Central Asia*, Washington, D.C.: World Bank.
3. Åslund, A. (2007), *How Capitalism Was Built. The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, and Central Asia*, Cambridge: University Press.

4. Demsetz, H. (1998), "Property Rights" in Newman, P. R. (1998), *The New Palgrave dictionary of economics and the law*, London: Macmillan.
5. Deutsche Bundesbank (ed.) (1976), *Deutsches Geld- und Bankwesen in Zahlen 1876-1975*, Frankfurt am Main: Fritz Knapp GmbH.
6. Erhard, L. (1948), The New Facts, in: Wünsche, H. F. (ed.) (1982), *Standard Texts on the Social Market Economy*, Stuttgart New York: Gustav Fisher, p. 35-37.
7. Eucken, W. (1952), A Policy for Establishing a System of Free Enterprise, in: Wünsche, H. F. (ed.) (1982), *Standard Texts on the Social Market Economy*, Stuttgart New York: Gustav Fisher, p. 115-132.
8. Heinsohn, G./Steiger, O. (1999b), *How to Transform a Socialist Possession-Based Production System into a Property-Based Monetary Economy*, geschrieben für Heinz Stölting, Cham in der Schweiz, Bremen: Manuskript Juli 1999.
9. Heinsohn, G./Steiger, O. (2006), *Eigentumsökonomik*, Marburg: Metropolis.
10. Heinsohn, G./Steiger, O. (2007), "Money, markets and property", in: *Money and Markets. A doctrinal approach*, London and New York: Routledge, p. 59-78.
11. Heinsohn, G./Steiger, O. (2008), Collateral and Own Capital: The Missing Links in the Theory of the Rate of Interest and Money, in: Steiger, O (ed.) (2008), *Property Economics. Property Rights, Creditor's Money, and the Foundations of the Economy*, Marburg: Metropolis Verlag, p. 181-222.
12. IMF (2008), *World Economic and Financial Surveys. Regional Economic Outlook. Europe: „Reassessing risks“*, Washington, D. C.: IMF.
13. Lin, J. Y. (2005), "Viability, Economic Transition and Reflection on Neoclassical Economics", in: *Kyklos*, Bd. 58, Nr. 2, p. 239-264.
14. NBP Annual Reports (1990 - 2009).
15. NBP Financial System Development in Poland (2000-2009), Warsaw: NBP.
16. NIK (2009), *Kontrola nieruchomości Skarbu Państwa (Raport about the inspection of the property controlled by the State Treasury)*, <http://nik.gov.pl/news.php?cod=2477>.
17. North, D. C. (1988), *Theorie des institutionellen Wandels, Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte*, Tübingen: Mohr Siebeck.
18. North, D. C. (1993), "Economic Performance through Time", Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html.
19. North, D. C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, New Jersey: Princeton University Press.
20. North, D. C./Thomas, R. P. (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.
21. Pohl, M. (1973), *Wiederaufbau. Kunst und Technik der Finanzierung 1947-1953; die ersten Jahre der Kreditanstalt für Wiederaufbau*, Frankfurt am Main.
22. Pruski, J./Żochowski, D. (2006), "Changes in the financing structure of the real economy in Poland – challenges for the banking sector", in: *MPRA Paper*, Nr. 328, <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/328/> (abgerufen im März 2007).
23. Sachs, J. D. (1994), *Poland's Jump to the Market Economy*, Cambridge, MA und London: The MIT Press.
24. Schulz, J. (2009), *Eigentum und Geld als Faktoren ökonomischer Entwicklung*, Marburg: Metropolis.
25. Steiger, O. (März 2006), "Property Economics versus New Institutional Economics: Alternative Foundations of How to Trigger Economic Development", in: *Journal of Economic Issues*, Band XL, Nr. 1, p. 183-208.

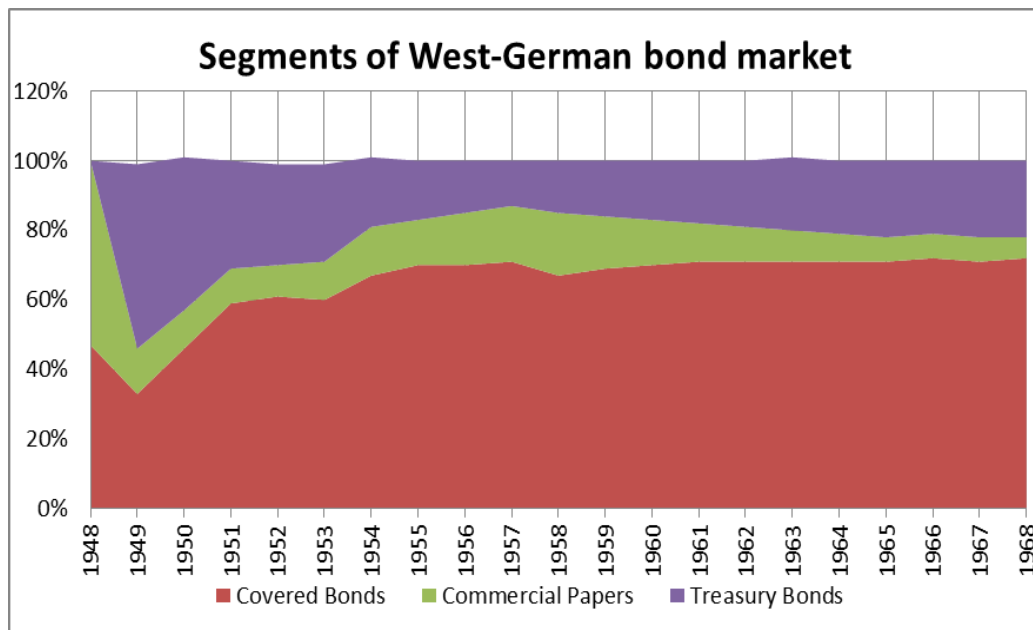
Appendix

Table 1

Financial system development in Germany in Mio DM:

Year	Total in circulation	New emissions				Total in circulation	Total	Loans to companies and privates in Mio DM	Total	Bank assets to GDP	GDP changes	Discount interest rates
		Total	covered Bonds	Commercial Papers	Treasury bonds							
1948		19	9	10	-		5 050					5%
1949		789	263	106	420		11 983					4%
1950		1 465	669	159	638	39 110	21 022	96 896	40%	-		6%
1951		2 212	1 297	221	694	50 319	27 082	118 950	42%	9,7		6%
1952		3 761	2 306	350	1 105	63 828	35 261	136 013	47%	9,3		5%
1953		6 626	4 002	747	1 877	78 814	44 290	146 094	54%	8,9		4%
1954		11 235	7 478	1 535	2 222	100 092	54 960	156 800	64%	7,8		3%
1955		14 841	10 385	1 933	2 523	119 586	66 951	179 186	67%	12,1		4%
1956	18 397	16 989	11 968	2 465	2 556	25 148	134 612	76 027	198 081	68%	7,7	5%
1957	21 787	20 426	14 412	3 343	2 671	26 848	157 859	84 113	215 904	73%	6,1	4%
1958	29 614	27 844	18 637	4 893	4 315	27 856	179 650	93 886	231 953	77%	4,5	3%
1959	38 132	36 071	24 817	5 507	5 747	27 853	206 911	110 388	254 105	81%	7,9	4%
1960	42 573	40 412	28 356	5 130	6 926	31 703	252 518	140 427	284 778	89%	8,6	4%
1961	50 636	48 389	34 337	5 231	8 820	35 078	292 658	162 764	330 720	88%	4,6	3%
1962	60 205	57 919	40 925	5 822	11 172	37 260	326 053	184 453	359 697	91%	4,7	3%
1963	72 277	69 985	49 383	6 166	14 436	38 669	366 516	206 657	381 225	96%	2,8	3%
1964	85 764	83 493	59 291	6 500	17 702	41 127	408 038	231 794	418 919	97%	6,7	3%
1965	98 198	95 961	68 286	6 863	20 811	44 864	456 815	259 267	457 802	100%	5,4	4%
1966	103 671	101 485	73 389	6 864	21 231	47 505	498 379	280 744	486 779	102%	2,8	5%
1967		116 559	82 726	7 756	26 078	49 134	562 846	298 879	492 882	114%	-0,3	3%

Source: Deutsche Bundesbank 1974.



Graph 1. Segments of the German bond market in %:

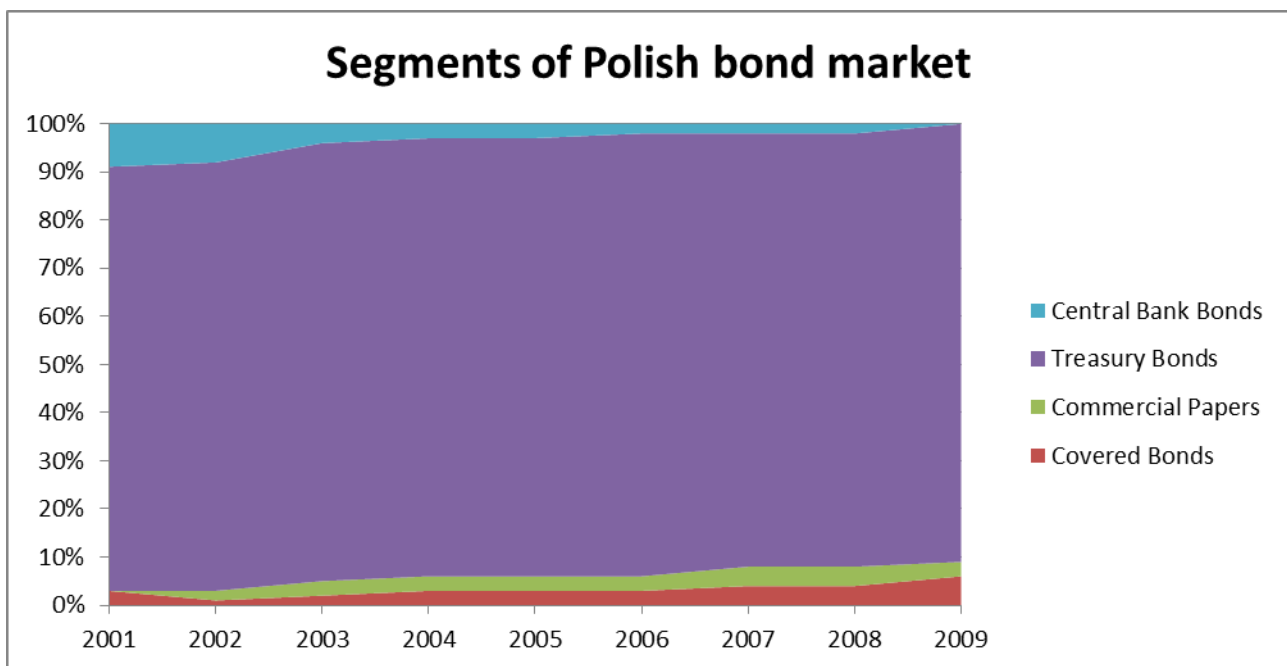
Source: Deutsche Bundesbank 1974.

Table 2

Financial system development in Poland in Bio PLN:

Total	Covered Bonds	Commercial Papers	Treasury Bonds	NBP Bonds	Stock-Total	Total	Bank Assets to GDP	Total	GDP changes	Average refinancing interest rates
	2,1		70,5		123,4	363,4			4,1	15,5
	3,2		94,0		130,0	428,5			4	19
138,3	4,8		123,4	13,0	103,3	469,7			1,1	11,5
173,3	2,4	3,9	153,8	13,0	110,5	466,5	58%	808,6	1,3	6,75
202,1	4,2	5,5	184,6	7,8	167,7	489,0	58%	843,2	3,8	6
248,5	6,8	7,3	226,6	7,8	291,7	538,5	58%	924,5	5,3	5,75
302,9	7,8	8,9	278,4	7,8	424,9	586,4	60%	983,3	3,4	4,5
345,4	10,8	9,8	317,0	7,8	634,9	681,8	64%	1060,1	6,1	
388,6	14,8	15,8	350,9	7,8	1080,3	795,0	68%	1176,7		
400,5	16,4	16,0	360,8	7,8	465,1	1039,1	81%	1275,4		

Source: NBP: Financial System Development in Poland



Graph 2. Segments of Polish bond market in %:

Source: NBP: Financial System Development in Poland

Представляем авторов

- Авидзба Л.Л.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Алексеева Л.Г.** – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Андилевко Т.В.** – научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Андрусенко Д.Б.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Бекетова Е.Ю.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Беланов Д.Ю.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Беленко И.А.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Болтенков В.И.** – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Болтенкова Ю.В.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук, г. Белгород, Россия
- Бурима Л.Я.** – старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Быканова Н.И.** – доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Ваганова О.В.** – зам. директора по научной и международной деятельности Института экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Валойс Паулина** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Веремейчик Т.В.** – научный сотрудник сектор исследований сферы услуг отдела экономики сферы услуг ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Воронецкая Л.Г.** – аспирант, младший научный сотрудник сектора трудовых отношений отдела мониторинга социально-экономического развития ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», магистр управления и экономики, г. Минск, Республика Беларусь
- Вэй Янань** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Герасимова В.Г.** – старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь
- Гизятова А.Ш.** – докторант ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», кандидат экономических наук, доцент, г. Москва, Россия
- Гладченко С.А.** – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Горбатюк Д.Ю.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Горелик С.Г.** – доцент кафедры общей хирургии с курсом топографической анатомии и оперативной хирургии, НИУ «БелГУ», кандидат медицинских наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Губанова Е.В.** – докторант ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», кандидат экономических наук, доцент, г. Калуга, Россия
- Гулько А.А.** – доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент г. Белгород, Россия
- Денисова Е.А.** – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Джембаев Р.К.** – начальник кафедры государственно-правовых дисциплин Карагандинской академии МВД Республики Казахстан им. Баримбека Бейсенова, кандидат юридических наук, майор полиции, г. Караганда, Республика Казахстан
- Дорохова Е.И.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Дубинина З.И.** – младший научный сотрудник, аспирант ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь

Дубровина Т.А. – аспирант Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

Забнина Г.Г. – старший преподаватель кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Зайцева Е.В. – младший научный сотрудник сектора инвестиционной политики отдела финансовой и макроэкономической политики ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», магистр экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Зайцева Н.П. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Зимакова Л.А. – профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Иванов Ф.Ф. – старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь

Казимиру Эринелту – аспирант НИУ «БелГУ», начальник по образованию и квалификации народа Министерства администрации труда и социального обеспечения Анголы, г. Луанда, Ангола

Камышанченко Е.Н. – зав. кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор педагогических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Капитан С.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Карташова К.С. – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Килин И.С. – зав. сектором ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь

Ковалева Е.И. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Ковалевская А.В. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Коваленко С.Н. – зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Когтева А.Н. – доцент кафедры экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Колесникова И.В. – старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь

Комнатная Ю.А. – старший преподаватель кафедры административного и международного права, кандидат юридических наук НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Коннова А.В. – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кравченко Н.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кривошеев П.Ю. – ассистент кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кузьменкова Н.С. – научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси» г. Минск, Республика Беларусь

Кузьменок В.И. – зав. сектором ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Кулигина С.В. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Лазаренко В.Е. – профессор кафедры экономической теории и менеджмента внешнеэкономической деятельности Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина, доктор экономических наук, профессор г. Харьков, Украина

Ларионова М.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ли Лина – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Любан В.В. – старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь

Макущенко Л.В. – научный сотрудник сектор исследований сферы услуг отдела экономики сферы услуг ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь

Мацкова Д.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Медведская К.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

- Мельникова Н.С.** – старший преподаватель кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Милашевич Е.А.** – старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Мирошников Е.В.** – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», аспирант ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», г. Белгород, Россия
- Монова А.В.** – обучающийся Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, г. Шахты, Россия
- Мстоян С.К.** – магистрант Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова, г. Ярославль, Россия
- Невзорова М.Ю.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Недведицкий В.М.** – младший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», магистр экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь
- Нусратуллин И.В.** – доцент Башкирского института социальных технологий (филиал) Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений», кандидат экономических наук, г. Уфа, Россия
- Олишевская Н.В.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Осинский Р.А.** – аспирант ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Осмоловская Л.Н.** – старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Пацукова И.Г.** – доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Повод И.Н.** – аспирант ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Полтарабатко М.О.** – аспирант АНО ВПО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», г. Белгород, Россия
- Попкова А.С.** – зав. сектором ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь
- Преснякова Е.В.** – зав. сектором инвестиционной политики ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, доцент г. Минск, Республика Беларусь
- Разафимили Юфрази** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Растворцева С.Н.** – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия
- Растопчина Ю.Л.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Сапрыкина В.Д.** – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Северина Ю.Н.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Селюков М.В.** – доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Сивцова Н.Ф.** – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия
- Сизьунго Муненге** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Симутове Исау** – магистрант НИУ «БелГУ» г. Белгород, Россия
- Сопыханова А.Б.** – доцент Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан
- Сорокина Ю.В.** – ассистент Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, г. Шахты, Россия
- Старикова М.С.** – доцент кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета им.В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Стаханов А.Ю. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливенко Е.В. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливенко Т.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Терентьева И.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Титов А.Б. – профессор кафедры экономики и управления социальной сферой Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург, Россия

Уварова Е.А. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Хорошевская Ю.А. – менеджер ООО «БелТрансГрупп», г. Белгород, Россия

Чхутияшвили Л.В. – доцент кафедры философских и социально-экономических дисциплин Университета им. О.Е. Кутафина (МГЮА), кандидат экономических наук, доцент, г. Москва, Россия

Шаламова Е.Л. – руководитель финансово-экономического отдела филиала АО «ЭР-Телеком Холдинг», г. Уфа, Россия

Шальгина Н.П. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Шановаленко А. – обучающийся НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шапошник Е.Н. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шевченко Е.С. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Широкопетлева И.А. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шмаков В.С. – зав. сектором социально-философских исследований Института философии и права СО РАН, доктор философских наук, профессор, г. Новосибирск, Россия

Шулейко О.Л. – заведующий сектором финансовой политики ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Якубук Ю.П. – ведущий научный сотрудник отдела экономики сферы услуг ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Hamman Karl – student, Hamburg University, Hamburg, Germany,

Kolesnikova Natalia A. – graduate student, Belgorod State National Research University, manager of the office “Go Go Tours”, Paris, France

Rastopchina Julia L. – associate Professor of the Chair of World Economy, Belgorod State National Research University, Candidate of Economic Sciences, Belgorod, Russia

Sakharova Olga S. – economist-analyst of the Department of Internal Control and Audit at “Gruppa Arnest Co”, Stavropol’, Russia

Sazykina Sofia A. – director of international educational programs “Inna Tour Ltd.”, Voronezh, Russia

Schulz Justyna – research Professor of the Faculty of Social Sciences, Bremen University (program “Integrated European studies”), Bremen, Germany

Serkina Olesya V. – associate Professor of the Chair of Second Foreign Language, Belgorod State National Research University, Candidate of Philological Sciences, Belgorod, Russia

Vladislava I. Solovyeva – teaching Assistant of the Chair of World Economy, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Сборник научных трудов
IX Международной научно-практической конференции,
посвященной празднованию
140-летия НИУ «БелГУ»

Белгород, 3 марта 2016 г.

Публикуется в авторской редакции
Оригинал-макет: Л.П. Котенко

Подписано в печать 02.03.2016. Формат 60×90/16.
Гарнитура Times New Roman. Усл. п.л. 23,3. Тираж 100 экз. Заказ 53.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85