

Министерство образования и науки РФ
ФГАОУ ВО «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
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь
Республиканское высшее учебное заведение «Крымский гуманитарный университет», Россия
Университет Серж-Понтуаз, Франция
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан
ГОУ ВПО Российско-Армянский (Славянский) университет, Республика Армения
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Россия
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова», Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сборник научных трудов
X Международной научно-практической конференции,
посвященной празднованию 20-летия Института экономики
НИУ «БелГУ»

г. Белгород, 1 марта 2017 г.



Белгород 2017

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501
С 56

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом Института экономики НИУ «БелГУ» (протокол № 5 от 22.02.2017).

Рецензенты:

О.А. Белокопытова, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»;

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

С 56 Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сборник научных трудов X Международной научно-практической конференции, посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (Белгород, 1 марта 2017 г.) / под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017 – 408 с.

ISBN 978-5-9571-2283-8

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 978-5-9571-2283-8

© НИУ «БелГУ», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание

<i>Сизьунго Муненге.</i> Построение различных вариантов российского регионального инновационного табло (г. Белгород, Россия)	9
<i>Teng Delux, Ro Vannak.</i> The U.S.A and prc competition in Asia pacific region: geo-economics' and geopolitical aspects (Capital Phnom Penh, Cambodia)	13
<i>Зайцева Н.П., Сивцова Н.Ф.</i> Как избежать ошибок в поиске инвестора: алгоритм для новых идей (г. Белгород, Россия)	20
<i>Шалыгина Н.П., Селюков М.В.</i> Развитие инструментария по формированию эффективного бренда региона (на примере Белгородской области) (г. Белгород, Россия)	23
<i>Московкин В.М., Казимиру Эринелту.</i> Кластеризация многомерных объектов различной природы: постановка исследовательской задачи (г. Белгород, Россия, г. Луанда, Ангола)	27
<i>Изварин А.А.</i> Роль интеллектуальной собственности в развитии конкурентных преимуществ вузов России (г. Белгород, Россия)	30

Секция 1

Развитие российской экономики в условиях глобализации

<i>Авидзба Л.Л., Камышанченко Е.Н., Горелик С.Г.</i> Корпоративные анти-эйджинговые программы как способ повышения эффективности деятельности предприятий в регионах Российской Федерации (г. Белгород, Россия)	34
<i>Акопян А.Э., Дорохова Е.И.</i> Анализ инновационного потенциала федеральных округов Российской Федерации в 2013-2015 гг. (г. Белгород, Россия)	36
<i>Андрусенко Д.Б.</i> Торгово-экономические отношения России и Франции: оценка современного состояния (г. Белгород, Россия)	41
<i>Ансимова М.А., Калуцкая Н.А.</i> Основные тенденции развития сельского хозяйства Белгородской области (г. Белгород, Россия)	45
<i>Бекетова Е.Ю., Камышанченко Е.Н.</i> Продовольственная безопасность как фактор повышения национальной безопасности регионов России (г. Белгород, Россия)	50
<i>Бондырева И.Б.</i> Интеграционный процесс и социально-экономические вопросы интеграционный процесс и социально-экономические вопросы подготовки инженеров нового поколения (г. Ярославль, Россия)	53
<i>Веретенникова Ю.В.</i> Совершенствование организации учета затрат с использованием информационных технологий в сфере услуг (г. Белгород, Россия)	57
<i>Дынжанская М.В., Лукша И.М.</i> Франчайзинг в России: особенности современного этапа и перспективы развития (г. Белгород, Россия)	60
<i>Зайцева Е.В.</i> Инвестиционная интеграция и финансовая либерализация рынков стран ЕАЭС (г. Минск, Республика Беларусь)	64
<i>Зырянов Р.В.</i> О создании молодежного сайта для стран БРИКС (г. Тюмень, Россия)	68
<i>Ибрагимова З.Ф.</i> Сокращение уровня бедности населения как условие обеспечения экономической безопасности России (г. Уфа, Россия)	69
<i>Кадыров З. И., Дорохова Е.И.</i> Перспективы российского экспорта в рамках международного транспортного коридора «Север – Юг» (г. Белгород, Россия)	73
<i>Калуцкая Н.А., Усатова Л.В. Митюшина Н.С.</i> Влияние экономических санкций на развитие сельского хозяйства Белгородской области (г. Белгород, Россия)	76

<i>Камышанченко Е.Н., Слащева И.А.</i> Государственная поддержка как определяющий фактор развития агропромышленного комплекса регионов России (г. Белгород, Россия)	78
<i>Камышанченко Е.Н., Терентьева И.А.</i> Современное состояние венчурного рынка в регионах России (г. Белгород, Россия)	81
<i>Камышанченко Е.Н., Черникова В.С.</i> Методы оценки состояния экономической безопасности регионов Российской Федерации (г. Белгород, Россия)	86
<i>Капитан С.А., Дорохова Е.И.</i> Инновационное развитие регионов Российской Федерации (г. Белгород, Россия)	89
<i>Копытова Е.Д.</i> Социальная ответственность бизнеса в условиях глобализации (г. Вологда, Россия)	93
<i>Кравченко Н.В.</i> Транспортно-логистическая система и ее основные риски (г. Белгород, Россия)	98
<i>Логвиненко Е.А.</i> Экономическое образование на современном этапе (г. Белгород, Россия)	100
<i>Лыщикова Ю.В.</i> Системные характеристики институциональной среды капитализации региональной экономики (г. Белгород, Россия)	104
<i>Московкин В.М., Лю Явэй.</i> К методологии оценки региональной публикационной активности на примере университетов Центрального федерального округа РФ (г. Белгород, Россия)	107
<i>Назарова Е.А.</i> Влияние конкурентной привлекательности на устойчивость качества жизни в регионах Центрального федерального округа (г. Санкт-Петербург, Россия)	112
<i>Никулина Е.В., Орлова А.В.</i> Рейтинговая оценка индекса экономической безопасности регионов (г. Белгород, Россия)	115
<i>Пацукова И.Г.</i> Кризисные явления в обществе (г. Белгород, Россия)	118
<i>Преснякова Е.В.</i> Макроэкономические тенденции и их влияние на инвестиционную активность в ЕАЭС (г. Минск, Республика Беларусь)	123
<i>Серкина О.В.</i> Теоретические аспекты управления современной транснациональной корпорацией (г. Белгород, Россия)	127
<i>Старикова М.С., Пономарева Т.Н., Разманов П.О.</i> Прогнозные взгляды на сущность промышленной корпорации (г. Белгород, Россия)	132
<i>Фалькова А.А., Узрюмова М.А.</i> Стратегическое планирование как инструмент эффективного развития малого бизнеса (г. Ярославль, Россия)	135
<i>Чистникова И.В., Денисова Е.А.</i> Механизм выявления и противодействию криминализации экономики в системе обеспечения экономической безопасности регионов Российской Федерации (г. Белгород, Россия)	138
<i>Чубирко А.А., Растопчина Ю.Л.</i> Комплекс мер по стабилизации инвестиционно-инновационной деятельности транснациональных компаний в России (г. Белгород, Россия)	143
<i>Шалыгина Н.П., Сбитнева А.Е.</i> Развитие малого и среднего бизнеса как фактор повышения инвестиционной привлекательности региональной экономики (на примере Белгородской области) (г. Белгород, Россия)	148

Секция 2

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

<i>Алимардонов И.М.</i> Актуальные вопросы кредитования субъектов малого бизнеса (г. Ташкент, Республика Узбекистан)	155
--	-----

Бирилло Н.А. Вызовы национальных банковских систем стран-членов ЕАЭС (г. Минск, Республика Беларусь)	157
Бословяк С.В. Оценка инвестиционного потенциала организаций для целей финансового управления (г. Новополоцк, Республика Беларусь)	162
Галухин А.В. Направления преодоления кризиса региональных бюджетов (г. Вологда, Россия)	165
Забнина Г.Г. Финансы местного бюджета как особая категория экономических отношений (г. Белгород, Россия)	170
Коваленко С.Н., Устинова И.С. Статистические модели прогнозирования несостоятельности (банкротства) (г. Белгород, Россия)	173
Колесникова И.В. Финансовая устойчивость системы и политика центрального банка (г. Минск, Республика Беларусь)	177
Кравцов А.В. Развитие кредитования физических лиц с целью активизации потребительского спроса в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	180
Маркусенко М.В. Валютное регулирование: системный подход к определению сущности и роль в реализации валютной политики (г. Минск, Республика Беларусь)	183
Мартынович П.А. Совершенствование экономических условий банковского обслуживания внешнеэкономической деятельности (г. Минск, Республика Беларусь)	186
Печенская М.А. К вопросу о повышении роли неналоговых доходов в наращивании собственного потенциала территорий (г. Вологда, Россия)	191
Повод И.Н. Методика расчёта монопольной ренты (на примере данных о результатах хозяйственной деятельности ОАО «Гомельстекло») (г. Минск, Республика Беларусь)	195
Попкова А.С. Кредитный риск в банковской системе Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	200
Рóдевич О.Ф. Проектное финансирование: проблемы реализации и перспективы в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	203
Счастливенко Е.В., Счастливенко Т.В. Тенденции развития российского страхового рынка Российской Федерации (г. Белгород, Россия)	207
Флигинских Т.Н., Эммануэль Марк. Развитие различные платежные инструменты в ЗАДЭС (г. Белгород, Россия)	212
Хожиев М.С. Составление бюджета негосударственных некоммерческих организаций в Узбекистане (г. Ташкент, Республика Узбекистан)	215
Шустов А.В. Государственное вмешательство в развитие кредитно-финансовой системы: ее природа, причины и последствия (г. Минск, Республика Беларусь)	218

Секция 3

Система налогообложения в условиях модернизации экономики

Герасимова В.Г., Кузьменкова Н.С. Налоговое стимулирование предпринимательской активности в республике Беларусь в современных условиях (г. Минск, Республика Беларусь)	221
Каримова З.Х. Направления совершенствования региональной налоговой политики (г. Ташкент, Республика Узбекистан)	224
Тарасова В.Ф., Арлашкина Е. И. Современные проблемы исчисления и взимания налога на прибыль организаций в Российской Федерации (г. Белгород, Россия)	227
Шулейко О.Л. Фискальная девальвация как инструмент налогового стимулирования экспорта (г. Минск, Республика Беларусь)	230

Секция 4
**Современные проблемы развития системы бухгалтерского учета и аудита
в России и за рубежом**

<i>Балабанова Т.В., Коваленко С.Н., Храпова А.А.</i> Влияние методов оценки запасов на финансовую отчетность экономического (г. Белгород, Россия)	234
<i>Буриева Н.Х.</i> Движение финансовых потоков в системе здравоохранения Узбекистана (г. Ташкент, Республика Узбекистан)	237
<i>Зимакова Л.А., Широкопетлева И.А.</i> Информационно-аналитическое обеспечение управления материально-производственными запасами (г. Белгород, Россия)	241
<i>Нефедова Е.А., Назарова Е.А.</i> Особенности отражения в бухгалтерском учете операций по оказанию туристских услуг (г. Белгород, Россия)	245
<i>Семыкина Л.Н.</i> Актуальные вопросы учета основных средств (г. Белгород, Россия)	248
<i>Трунова Е.А.</i> Основные аспекты аудита эффективности государственных закупок (г. Белгород, Россия)	251
<i>Тураев А.Н.</i> Совершенствование внутреннего аудита в хозяйствующих субъектах (г. Ташкент, Республика Узбекистан)	254
<i>Холбеков Р.О.</i> Совершенствования учета лизинговой операции в Республики Узбекистан (г. Ташкент, Республика Узбекистан)	258
<i>Штефан Я.Г.</i> Проблемы интеграции качественных и количественных методов в управленческом учете (г. Белгород, Россия)	262

Секция 5
Системный подход к раскрытию проблем государства и права

<i>Комнатная Ю.А., Остапюк В.Г.</i> Значение коллизионной теории Фридриха Карла фон Савиньи (1779-1861) в отечественной науке международного частного права (г. Белгород, Россия)	266
<i>Комнатная Ю.А., Серкина О.В., Куриленко Н.Н.</i> Экономический анализ доктрины международного частного права: постановка проблемы (г. Белгород, Россия)	269
<i>Чернышова А., Ким М.</i> Правовые аспекты проблемы гендерного неравенства (г. Караганда, Республика Казахстан)	273

Секция 6
Социально-экономическая сущность системы современного мирового хозяйства

<i>Абдусаломова Н.Б.</i> Методические основы управления затратами предприятия черной металлургии (г. Ташкент, Республика Узбекистан),	277
<i>Андилевко Т.В.</i> Тенденции и перспективы занятости в республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	280
<i>Веремейчик Т.В.</i> Особенности занятости в сфере услуг на современном этапе в различных странах (г. Минск, Республика Беларусь)	283
<i>Иванов Ф.Ф.</i> Особенности выполнения международных перевозок в условиях функционирования ЕАЭС в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	286
<i>Дорохова Е.И., Невлева А.В.</i> К вопросу об оценке эффективности деятельности внешнеторговых организаций (г. Белгород, Россия)	291

<i>Ковалева Е.И., Разафимили Ю.</i> Развитие внешнеэкономических связей республики Мадагаскар в условиях глобализации (г. Белгород, Россия)	294
<i>Килин И.С.</i> Рынок труда через призму институциональной теории: упрощенная модель (г. Минск, Республика Беларусь)	298
<i>Козачёк О.В.</i> Оценка внешней торговли строительными услугами Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	300
<i>Леонидова Е.Г.</i> Проблемы развития внутреннего туризма в регионе и некоторые пути их решения (г. Вологда, Россия)	303
<i>Макущенко Л.В.</i> Развитие санаторно-курортных услуг в Республике Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	306
<i>Милашевич Е.А.</i> Проблемные вопросы организации экспорта медицинских услуг Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)	311
<i>Невзорова М.Ю., Дорохова Е.И.</i> Проблемы евразийского интеграционного проекта в условиях кризиса (г. Белгород, Россия)	316
<i>Недведцкий В.М.</i> Регулирование деятельности естественных монополий: подходы и необходимость перемен (г. Минск, Республика Беларусь)	319
<i>Стариков К.С.</i> Сущностные характеристики хозяйственного механизма (г. Белгород, Россия)	324
<i>Якубук Ю.П.</i> Рост сферы услуг в системе мирового хозяйства: причины и закономерности (г. Минск, Республика Беларусь)	326

Секция 7

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

<i>Botalova J.P.</i> Latin-american direction of spanish external policy (2011-2015) (Tyumen, Russia)	331
<i>Ostonokulov A.A.</i> Improvement of the accounting and auditing in free economic zones (Tashkent city, Uzbekistan)	332
<i>Simutowe E., Rastopchina Y.L.</i> Trade indicators of the commonwealth of independent states' countries (Belgorod, Russia)	336
<i>Troyanovskaya A.D. Khvesko T.V.</i> Trends and perspectives of tourism in Uzbekistan (Tyumen, Russia)	340

Секция 8

Стратегические аспекты в региональной экономике

<i>Васильева Е.Н., Данилова Е.О.</i> Влияние глобализации на расширение внешней трудовой миграции в пространстве современного города (на примере г. Волгограда) (г. Волгоград, Россия)	342
<i>Гайворонская М.А., Никулина Е.В.</i> Концептуальные основы модели устойчивого инвестиционного развития региона (г. Белгород, Россия)	344
<i>Герелишин Р.И.</i> Эффект ресурсной колее как сдерживающий фактор стратегического развития регионов РФ (г. Москва, Россия)	348
<i>Гладченко С.А.</i> Проблемы интенсификации инвестиционных процессов в Белгородской области (г. Белгород, Россия)	353
<i>Гринчель Б.М.</i> Конкурентная привлекательность регионов как фактор устойчивости экономического развития (г. Санкт-Петербург, Россия)	357
<i>Забродская А.В.</i> Стратегия освоения никелевых месторождений России: региональный аспект (г. Москва, Россия)	360
<i>Кузнецова К.В.</i> Моделирование транспортной системы мегаполиса (г. Москва, Россия)	366

Лукин Е.В. Баланс ресурсов и использования продукции как инструмент анализа развития региональной экономики (г. Вологда, Россия)	370
Мидов А.З. Анализ стратегии развития Кабардино-Балкарской Республики (г. Москва, Россия)	375
Назарова Е.А. Влияние конкурентной привлекательности на устойчивость качества жизни в регионах Центрального федерального округа (г. Санкт-Петербург, Россия)	380
Попов Д.А., Сидоренко Е.Е. Внедрение принципов бережливого производства в институциональные структуры региона (г. Белгород, Россия)	384
Растворцева С.Н., Чернова М.В. Развитие внешнеторговой деятельности как фактор экономического роста (г. Белгород, Россия)	388
Филиппова Л.А., Хворостяная А.С. Социально-экономическая характеристика центра легкой промышленности (на примере Ивановской области) (г. Москва, Россия)	392
Ярхамов А.Ф. Стратегический анализ инвестиционной привлекательности региона (г. Москва, Россия)	397
Представляем авторов	402

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ПОСТРОЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ РОССИЙСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО ТАБЛО

*Сизьунго Муненге
г. Белгород, Россия*

При систематическом изучении инновационной активности регионов России, помимо выбора системы частных инновационных индикаторов, очень важным является осуществление расчетов в условиях разной нормировки индикаторов и составления интегральных показателей различными способами. В этом случае нам удастся оценить степень устойчивости расчетов по ранжированию регионов, согласно рассчитанного интегрального показателя, а также чувствительность этого ранжирования к различным способам нормирования частных индикаторов. Кроме того, при таких расчетах важно иметь достаточно большие временные ряды частных инновационных индикаторов. В то же время, в обширной отечественной литературе по расчету инновационной активности регионов России данные требования не учитываются. Их учет позволяет строить Российское региональное инновационное табло по аналогии с Европейским инновационным табло, берущим начало с 2001 г. [1].

Анализ временных рядов частных инновационных индикаторов с расчетом их интегральных показателей и трендов роста (убыли) позволяет строить трендовые диагностические диаграммы (Trend Chart), которые являются неотъемлемой частью Европейского инновационного табло. Такие диаграммы позволяют классифицировать регионы на: 1. Лидирующие; 2. Догоняющие; 3. Теряющие инновационный потенциал; 4. Отстающие.

В качестве системы частных инновационных индикаторов регионов России целесообразно взять все индикаторы, входящие в раздел «Наука и инновации» Росстата [2]. Значения таких индикаторов мы собрали, начиная с 2005 г. При этом пришлось отказаться от некоторых индикаторов, которые не прослеживались на всем выбранном интервале времени. Ввиду важности использования интернет-технологий, мы ввели в нашу систему инновационных индикаторов соответствующий индикатор из раздела «Наука, инновации и информационное общество - Информационные и коммуникационные Технологии Росстата».

Исходная система абсолютных и относительных частных инновационных индикаторов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Система исходных абсолютных и относительных частных инновационных индикаторов

№	Название индикатора
1	Количество организаций, выполняющих НИОКР
2	Численность персонала без ученых степеней, занятых НИОКР
3	Численность исследователей, имеющих ученую степень кандидата наук, по субъектам Российской Федерации
4	Численность исследователей, имеющих ученую степень доктора наук, по субъектам Российской Федерации
5	Внутренние затраты НИОКР (миллионов рублей)
6	Численность аспирантов по субъектам Российской Федерации
7	Численность докторантов по субъектам Российской Федерации
8	Количество патентов, выданных на изобретения
9	Количество патентов, выданных на полезные модели
10	Количество разработанных передовых производственных технологий по субъектам Российской Федерации

11	Количество используемых передовых производственных технологий по субъектам Российской Федерации
12	Удельный вес организаций, использовавших интернет по субъектам Российской Федерации (в процентах % от общего числа обследованных организаций соответствующего субъекта Российской Федерации)
13	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций (%)
14	Затраты на технологические инновации организаций (руб.) млн
15	Объем инновационных товаров, работ, услуг (отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами - в том числе инновационные товары, работы, услуги) (миллионов рублей)
16	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, по субъектам Российской Федерации (%)

На основе исходных индикаторов (табл.1) построена система удельных и относительных (процентных) инновационных индикаторов. При этом при построении удельных индикаторов, исходные индикаторы нормированы на численность населения, а также учтены там, где это возможно, структурные особенности исходных индикаторов. В итоге получена система из 12-ти удельных и относительных индикаторов:

1. Число организаций, выполнявших НИОКР на 10 тыс. жителей, I_1 ;

2. Приведенная к 1000 жителям качественная структура персонала, занятого НИОКР, I_2

$$I_2 = 10^3 \left(\frac{1}{9} N_0 + \frac{2}{9} N_{к.н.} + \frac{6}{9} N_{д.н.} \right) / N_{рег}$$

N_0 – численность персонала без ученых степеней, занятых НИОКР;

$N_{к.н.}$ – численность исследователей с ученой степенью кандидата наук;

$N_{д.н.}$ – численность исследователей с ученой степенью доктора наук;

$N_{рег.}$ – численность жителей в рассматриваемом регионе;

3. Внутренние затраты на НИОКР на одного жителя, руб./чел, I_3 ;

4. Приведенная к 10 тыс. жителей качественная структура подготавливаемых научных кадров высшей квалификации, I_4 ;

$$I_4 = 10^4 \left(\frac{1}{4} N_a + \frac{3}{4} N_d \right) / N_{рег}$$

N_a – численность аспирантов;

N_d – численность докторантов;

$N_{рег.}$ – численность жителей в рассматриваемом регионе;

5. $I_5 = 10^6 (\gamma_1 N_u + \gamma_2 N_{п.м.}) / N_{рег.} = 10^6 \left(\frac{3}{4} N_u + \frac{1}{4} N_{п.м.} \right) / N_{рег}$

N_u – количество патентов, выданных на изобретения;

$N_{п.м.}$ – количество патентов, выданных на полезные модели;

6. Число разработанных передовых производственных технологий на 10 тыс. жителей, I_6 ;

7. Число использованных передовых производственных технологий на 1 тыс. жителей, I_7 ;

8. Удельный вес организаций использовавших интернет по субъектам Российской Федерации (в процентах % от общего числа обследованных организаций соответствующего субъекта Российской Федерации), I_8 ;

9. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций (%), I_9 ;

10. Затраты на технологические инновации на одного жителя, руб/чел, I_{10} ;

11. Объем инновационных товаров, работ, услуг (отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами - в том числе инновационные товары, работы, услуги), руб/чел, I_{11} ;

12. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг), по субъектам Российской Федерации (%), I_{12} .

В этой системе индикаторов сгенерированы три структурных удельных индикатора (индикаторы под номерами 2, 4 и 5). В этих структурных удельных индикаторах использовались весовые коэффициенты, исходя из следующих соображений: значимость исследователей со степенью доктора наук является выше значимости исследователей со степенью кандидата наук, а значимость последних выше значимости исследователей без ученых степеней; значимость докторантов выше значимости аспирантов; значимость патентов, выданных на изобретения выше значимости полезных моделей. В первом случае, веса распределены с равномерным шагом, в последних двух случаях веса брались в отношении 3:1. Отметим, что числитель второго индикатора с точностью до постоянной был обоснован и предложен в работе [3].

В предложенной системе инновационных индикаторов мы имеем девять удельных и три относительных (процентных) индикатора. Удельные индикаторы, полученные с помощью нормирования исходных абсолютных индикаторов на численность населения, позволяет с нивелировать отставание в инновационной деятельности малолюдных регионов от густонаселенных.

В расчетах для всех 83 регионов России использованы три вида нормировок удельных и относительных инновационных индикаторов: нормировка на среднероссийское значение индикатора, нормировка на максимальное по выборке регионов значение индикатора, нормировка с учетом максимальных и минимальных значений индикаторов по выборке регионов. В первом случае, нормированное значение колеблется вокруг единицы, а в последних двух случаях оно лежит в интервале от 0 до 1.

Для вышеуказанных трех видов нормировок построены интегральные показатели инновационной активности регионов на основе среднеарифметических и среднегеометрических значений. В итоге получено 6 вариантов расчетов. Изучена чувствительность и устойчивость расчетов по ранжированию регионов к уменьшению количества нормированных удельных и относительных индикаторов.

Для расчетов с полным набором индикаторов построены матрицы парных корреляций за все годы. Из этих расчетов видна хорошая взаимная корреляция для следующих пар индикаторов: (I_1, I_2) , (I_2, I_3) , (I_2, I_4) , (I_2, I_5) , (I_4, I_5) , (I_{10}, I_{11}) , (I_{10}, I_{12}) , (I_{11}, I_{12}) . Это позволило выбрать для дальнейших расчетов 6 индикаторов: $I_2, I_6, I_7, I_8, I_9, I_{10}$.

На основе вышеуказанных расчетов проделаны ранжировки регионов России с трехлетним временным шагом. Для базового расчета (12 индикаторов, их нормировка на среднероссийские значения, среднеарифметический интегральный показатель) показано, что во временных рядах интегрального показателя происходят внезапные его скачки для Сахалинской области (2009, 2010 гг.), Чукотского АО (2013, 2014 г. г.), Ненецкого АО (2011-2013 гг.) и Архангельской области (2012-2014 гг.). Эти скачки интерпретированы. Показано, что полученные высокие ранги ряда северных и восточных регионов связаны с их малочисленностью (многие исходные частные индикаторы нормируются на численность населения), а также с большим вкладом в интегральный показатель капиталоемких инновационных индикаторов в ресурсных секторах экономики этих регионов. Для базового расчета на уровень 2014 г. показано, что интегральный показатель превышает единицу (выше среднероссийского уровня) для следующих регионов:

Калужская обл., Московская обл., Ярославская обл., Москва, Санкт-Петербург, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская обл., Самарская обл., Новосибирская обл., Томская обл., Сахалинская обл. и Чукотский АО .

При исключении трех последних индикаторов перечень таких регионов имеет вид: Калужская обл., Московская обл., Ярославская обл., Москва, Новгородская обл., Санкт-Петербург, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Нижегородская обл., Пензенская обл., Свердловская обл., Ямало-Ненецкий АО, Челябинская обл., Новосибирская обл., Томская обл., Магаданская обл., Чукотский АО.

Для базового расчета определены регионы со стабильными во времени значениями интегрального показателя выше среднероссийского уровня: Калужская обл., Московская обл., Ярославская обл., Москва, Санкт-Петербург, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская обл., Ульяновская обл., Свердловская обл., Новосибирская обл., Томская обл., Магаданская обл. В этот перечень мы включили регионы, у которых $I_{\text{инт}} > 1$ в более чем 50% случаев. Как видим, количество таких регионов составляет 17% (14 регионов).

Таким образом, распределение инновационной активности регионов России сильно поляризовано.

Проделан сравнительный анализ ранжировок регионов России для всех вариантов расчетов с трехлетним шагом. Например, для базового варианта расчетов в первой десятке регионов по интегральному показателю инновационной активности находятся Москва, Самарская обл., Санкт-Петербург, Нижегородская обл., Республика Татарстан, Томская обл., то есть 6 регионов (60% регионов). Московская обл. только один раз опустилась ниже 10 места в 2011 г., а потом вернулась в первую десятку (в 2014 г.). Остальные три региона (Свердловская обл., Пермский край, Новгородская обл.) достаточно быстро выбыли из первой десятки регионов. В тоже время, Сахалинская обл. и Чукотский АО из аутсайдеров выбились в лидирующие регионы (имели, соответственно, первое и одиннадцатое место в 2014 г.).

Изучена трансформация расчетов интегрального показателя инновационной активности регионов России при исключении избранных частных индикаторов. В заключение отметим, что при разработке инновационного табло можно также работать с исходной системой частных инновационных индикаторов, нормируя и агрегируя их.

Литература:

1. Arundel, A. European Innovation Scoreboard. Technical Paper №6. Methodology Report. November 14. 2003. - European Trend Chart on Innovation, European Commission Enterprise Directorate – General. - 2003. - 29 p

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Официальная статистика. Наука, инновации и информационное общество \ Наука и инновации. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения 2016).

3. Московкин, В. Анализ кадрового научно-технического потенциала Украины / В. Московкин, Л. Уткачева // Бизнес Информ. - 1995. - №3-4(127-128).-С. 16-20.

THE U.S.A AND PRC COMPETITION IN ASIA PACIFIC REGION: GEO-ECONOMICS' AND GEOPOLITICAL ASPECTS

*Teng Delux, Ro Vannak
Capital Phnom Penh, Cambodia*

INTRODUCTION

Asia is becoming a geo-economics and geopolitics powerhouse at the beginning of the twenty first century. William Henry Seward, Abraham Lincoln's secretary of state in 1861, predicted that Asia Pacific will be the potential region for U.S. and China to flourish. The Mediterranean is the ocean of the past, the Atlantic is the ocean of the present and the Pacific is the ocean of the future" [22]. The Asia-Pacific Rim, or Asia Pacifica, is the third major geopolitical power center of the maritime realm [20, P. 315]. 'Asia Pacific' is not simply a geographical term used to indicate the Asia Pacific states on the rim of the Pacific Ocean. It is a vital politico-economic realm and a competitive maritime arena. This geopolitik domain is composed of many state actors, such as the United States, China, Japan, South Korea, Taiwan, Vietnam, the Philippines, Singapore, India and Australia [5, P. 1]. Also this region extends for over six thousand miles in an arc from South Korea, Japan, and Taiwan (at least for the present) through the Philippines, Singapore, Malaysia, Thailand, Indonesia, Brunei, Timor-Leste, and Papua New Guinea to Australia and New Zealand [20, P. 315].

The Asia Pacific is predominantly the region to which the economic and political center of global power has shifted to in what is being now labeled the "global shift of power to Asia." With the exception of the last decade when the United States was militarily distracted by Iraq and Afghanistan, the Asia Pacific has been the center of gravity of U.S. military power. It was the scene of two major U.S. wars in Korea and Vietnam during the Cold War era [21, P. 4]. From World War II throughout the Cold War, the United States has had powerful national interests in the Asia Pacific region and was deeply engaged militarily, economically, and diplomatically [18]. Since the end of the Cold War¹, the United States has been the most powerful states on earth in terms of economics, military and diplomatic might for many decades and the status quo in Asia Pacific Region. But the United States will be likely no longer has the preponderant power in Asia Pacific as it been since 1945 due to the rising of China militarily and economically. What all of this tells us is that the future security environment in the Asia-Pacific region will revolve around China and the United States, and each of those great powers will have a military with significant offensive capability and unknowable intentions [15].

The global shift of power to Asia arises to a great extent from China's stupendous economic rise and advanced technological military modernization and upgrade of its military forces. This now seems to be unleashing a new China-centric Cold War by the United States in the Asia Pacific as China could militarily challenge the United States in East Asia [15]. The Obama administration intends to incorporate all instruments of national power in its new focus in Asia-Pacific. The United States and its interests are inextricably linked with Asia's economies and security. U.S. policymakers are certainly aware of China's economic rise and its growing military power, but the rebalance has been driven by a much broader set of strategic, economic, and political considerations [18].

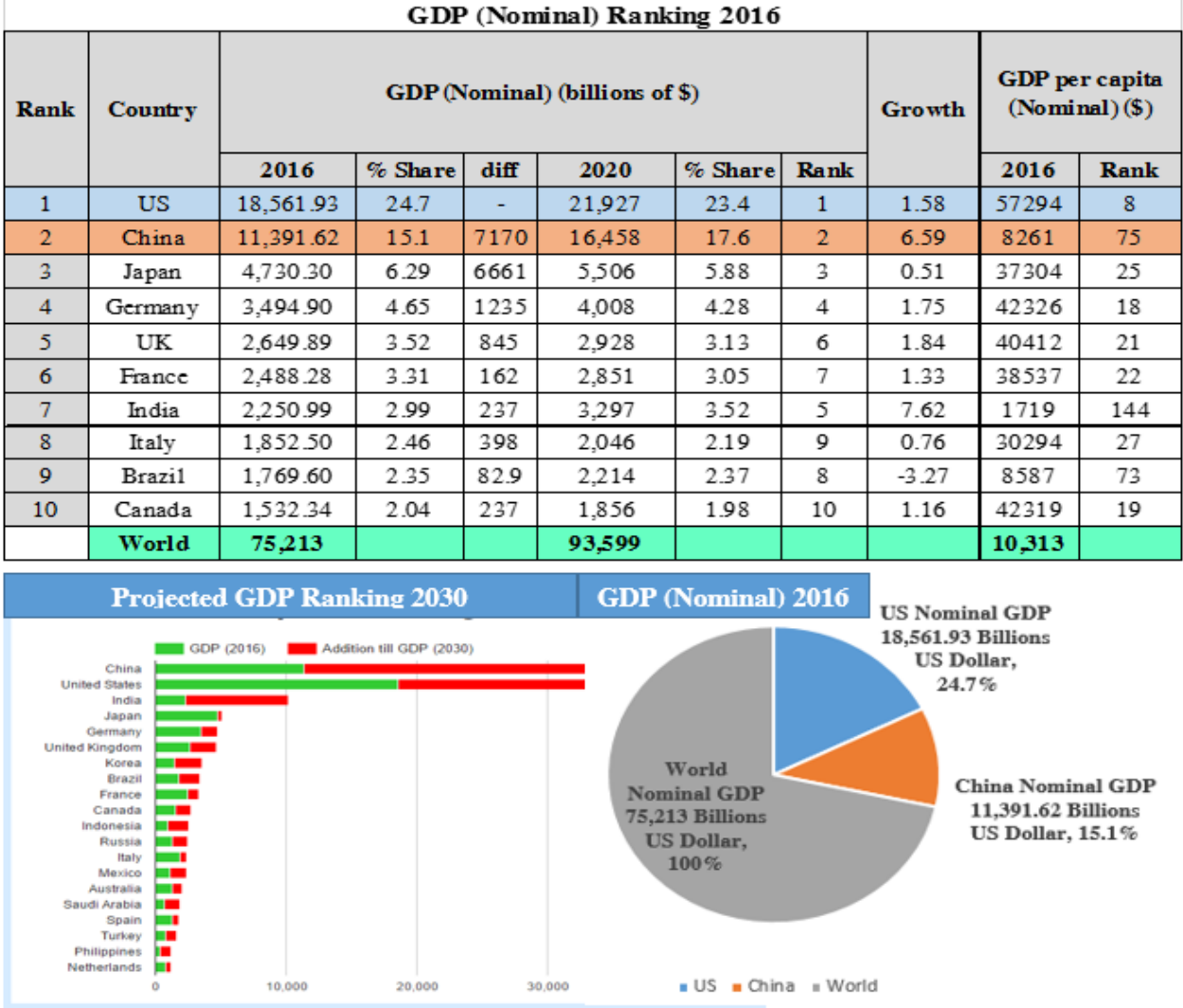
U.S. AND CHINA ECONOMIC COMPARISON

Yet exactly half a century after Japan "rejoined the world" (in the phrase of Ian Buruma, a writer) by hosting the Olympics in 1964, the Pacific Age has now clearly arrived. Japan's

¹ The Asia Pacific has been strategically vital to the United States for two major strategic and military reasons. The foremost American imperative was that its outer western perimeter of U.S. homeland defense in East Asia depended on its military allies, namely South Korea, Japan, Taiwan, the Philippines, etc. The second strategic imperative was that the Asia Pacific region was used by the United States during the Cold War for the containment of its superpower rival, the former Soviet Union [18].

economic power may have peaked 25 years ago, but it produced a trans-Pacific competition that now has America and China vying with each other for the title of the world's largest economy (at purchasing-power parity) [22]. For more than a century, the United States has been the world's biggest economy, accounting for over 24.7% of the world's gross domestic product (GDP) in 2016. Infographic from the Visual Capitalist [9] shows in appendix 1, U.S. is the largest economy on nominal basis where as China is the largest economy on PPP basis. U.S. is ahead of China by 7170 billion US Dollar in 2016. This margin may come down to 5469 billion in 2020 and in 2029 China may overtake United States as world largest economy in both methods. China will remain the world's largest economy on PPP basis after overtaking U.S. economy from 2014 (See Pic. 1).

Picture 1



Source: Compiled by authors [17].

China's energy consumption is much higher than the U.S. according to the difference in geographic and population size. China's rise has been powered by "cheap, dirty" coal and it has been gradually reducing its dependence on fossil fuels. According to UNEP report [4], the country is now the biggest investor in renewable energy globally, spending more than the US and Europe combined. China, which is an industrializing country, heavily relies on energy imports her increasingly rapid economic growth. Huang emphasized that with the rapid growth of China's economy, China's dependence on global energy imports has been rapidly changing from a connection of relative dependence to one of absolute dependence and especially in the near future, China will not have enough natural resources to maintain its current participation in the global economy [5, P. 9]. Moreover, the setting of the Asia Pacific is the only region in

which all aspects of China's national interests are present. These are the driving forces for China to dominate South China Sea respectively and Asia Pacific region collectively [7]. For China's economic and industrial development, a stable energy supply from outside its own borders was becoming the key driving force for national development and Asia Pacific maritime region not only has many tremendous economic resources for its national development, but also has a great maritime strategic value for its power and security [5, P. 6-7]. Chinese leaders give first priority to Asia, which contains approximately 70% of the oil wells and 53% of gas wells, is the most potential economic continent on earth [7]. The two great powers will compete with each other in terms of geo-economics and geopolitics at a large scale of confrontation to be a regional hegemon² in Asia Pacific region.

China in the last three decades has been being busy championing trade deal around the globe, building up some of the world biggest companies, taking over some international real-estate markets, building up networks of energy powerhouse. China is the largest trading partner for more than 130 countries and the largest cargo trader for many years as well as being the largest exporter and second largest importer in the world [6] (See appendix 1). China has push for global economic leadership in Launching the Asian Infrastructure and Investment Bank (AIIB), One Belt One Road Initiative (OBOR) and the proposed Free Trade Area of the Asia Pacific. China has opened 104 of its 160 services sectors to foreign investors according its membership to World Trade Organization (WTO) [2], when much of the world, especially U.S. and Europe are not certain about the impact of economic globalization. Trade protectionism is rising as Donald Trump U.S. presidency increase the risk of trade conflict between the U.S. and other countries. Trump promises to revive U.S. industry as well as trade deal with its partners, especially threatening to impose high tariffs on Chinese imports in a typical gesture of trade protectionism.

Many worry that President Trump's policy could trigger a trade war with China. During 2017 annual meeting of the Davos world economic forum (WEF), president Xi Jinping defended globalization and called on people of the world to share in its benefits. He warned against calls for greater protectionism in Europe and U.S. Xi's spirited defense of economic globalization, which recognized the strategic importance of trade and commercial integration, heralds China's modern ascendancy as a great power. As WEF founder Klaus Schwab noted, Xi's presence signaled a shift away from a unipolar world dominated by the United States to a more multi-polar system in which China will play a bigger role [10]. China is well on its way to becoming the world's leading economy, and is already there in PPP terms. However, in order to surpass the US's highly diversified, tertiary economy, China still needs to make the all-important transition from a resource-intensive manufacturing hub to a modern, consumer-driven economy.

U.S. AND CHINA MILITARY COMPARISON

Generally, Realism has been the dominant tradition in thinking about international politics for centuries. For the realist, the central problem of international politics is war and the use of force, and the central actors are states [11]. Military and strategic competition is different and security situation undergirds everything else. Since World War II, the United States has the capacity and the unique geographical advantages to provide global security and relative stability. There is no stable balance of power in Europe or Asia without the United States. And while we can talk about "soft power" and "smart power," they have been and always will be of limited value when confronting raw military power. Despite all of the loose talk of American decline, it is in the military realm where U.S. advantages remain clearest. Even in other great powers' backyards, the United States retains the capacity, along with its powerful allies, to deter challenges to the security order. But without a U.S. willingness to maintain the balance in far-

² The notion of hegemony is a major consideration in international politics debates among IR scholars. Hegemony means the position of being the strongest and most powerful and therefore able to control others. For John Mearsheimer, hegemony means domination of the system, which is usually interpreted to mean the entire world [16].

flung regions of the world, the system will buckle under the unrestrained military competition of regional powers. Part of that willingness entails defense spending commensurate with America's continuing global role [14].

Today's infographic compares the armed forces of China with the U.S. In terms of military spending per capita, China is still behind the United States. In terms of total military expenditures, China spends the second most worldwide with a total of approximately 216 billion US Dollar per year, where the U.S. – 609 billion US Dollar. In the U.S. consists of 1.43 million active military personnel, where in China – 2.33 million. In term of military expenditure in the percentage to the GDP, China spends about 2.1% of its annual GDP on military, and the United States spends 3.8%. The U.S. has 133 military bases outside of its territory, and China has zero. More specifically, the U.S. has bases in multiple jurisdictions that surround China: South Korea, Kyrgyzstan, Japan, Singapore, Guam, Afghanistan, and Diego Garcia, a set of small islands in Indian Ocean. The U.S. has 7315 nuclear warheads and 121 military satellites, where China has only 250 nuclear warheads and 24 military satellites (See appendix 2) [8].

The confrontation between U.S. and China will be inevitable because of the uncertainty of other states' intention. According to Copeland, states in decline fear the future because they worry that if they allow a rising state to grow; it will either attack them later with superior power or coerce them into concessions that compromise their security. He added that even if they are confident that the rising state is currently peaceful, they will be uncertain about its future intentions. After all, minds change, leaders are replaced, and states have revolutions that change their core values and goals [3]. States can never be certain about other states' intention not to use offensive military capability to attack the first state [16].

Larry Buster in his Master Thesis convinces that the economic interdependence between China and U.S. will help eliminate the chances of Sino-American war [12, P. 9]. Unfortunately, a policy of engagement is doomed. Liselotte Odgaard argues that China's strategy is not coexistence with U.S. but is a balance of power. Due to considerable power inequalities between the two powers Chinese balancing is not conducted using traditional military means; instead, China uses diplomacy to weaken the US position [13]. For China, U.S. is a serious external threat to her security and national interests. Aaron L. Friedberg argued that they see the United States as the most serious external threat to their continued rule that they feel the need to constrict its military presence and diplomatic influence in the Western Pacific, pushing it back and ultimately displacing it as the preponderant power in East Asia [1]. Robert Kagan argues that China seeks to restore the hegemonic dominance in its respective region, which is East Asia, with countries like Japan, South Korea, and the nations of Southeast Asia both acquiescing to Beijing's will and acting in conformity with China's strategic, economic, and political preferences. It also includes American influence withdrawn to the eastern Pacific, behind the Hawaiian Islands [19].

CONCLUSION

Firstly, this study examine the importance of Asia Pacific in terms of geo-economics and geopolitics, identifying the trade and investment and security importance to U.S. and China. Secondly, the study analyze the level of competition between U.S and China in terms of geo-economics and geopolitics which causes the policy of containment rather than engagement. Thirdly, the study define the leverage and position of U.S. and China in Asia Pacific. This means that the U.S. will use containment policy through balance of power with its allies to counter and encircle China not become a regional hegemon. Conversely, China will convert her economics might to military might and then push the U.S. out of Asia Pacific in order to become a regional hegemony.

References:

1. Aaron L. Friedberg. A Contest for Supremacy: China, America, and the Struggle for Mastery in Asia. Norton. 2011. 360 p.

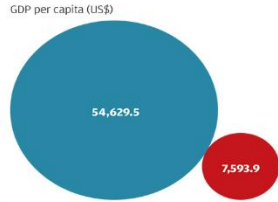
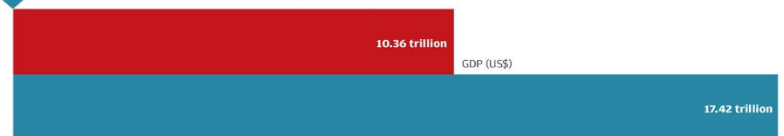
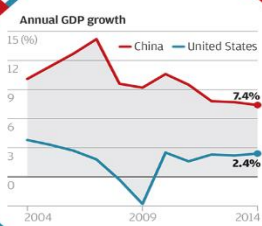
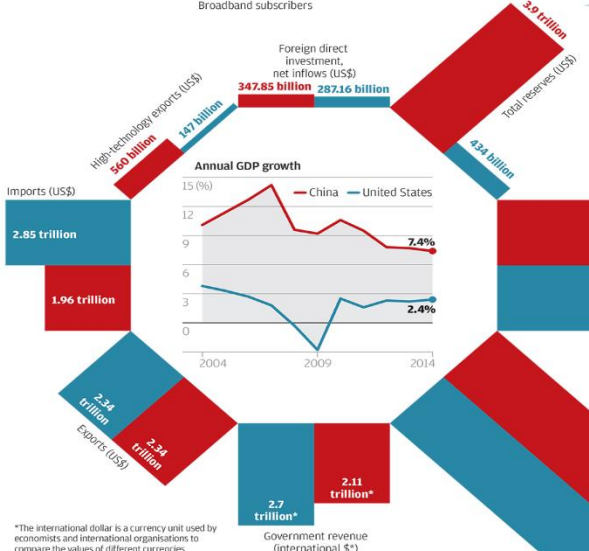
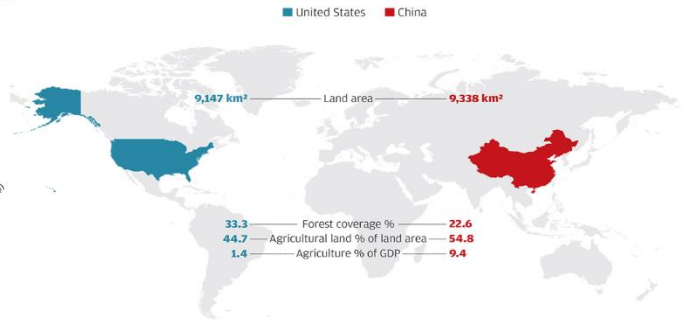
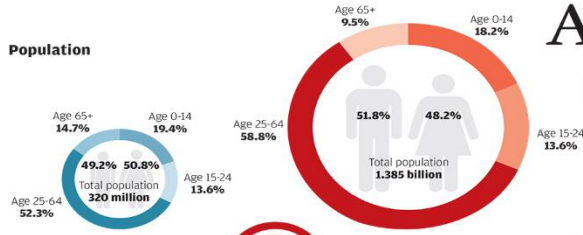
2. Bai Shi. A Clear Vision Amidst Uncertainty. President Xi Jinping offers Chinese wisdom and experience in Davos. Beijing Review. No.5-6. February 2, 2017. - www.bjreview.com/Current_Issue/Editor_Choice/201702/t20170204_800086405.html
3. Dale C. Coperland. The Origins of Major War (Cornell Studies in Security Affairs). Cornell University Press. 2001. 336 p.
4. Global Trends in Renewable Energy Investment 2016. Frankfurt School-UNEP Centre/BNEF. 2016. 84 p. <http://www.fs-unep-centre.org>
5. Huang, An-Hao, The Maritime Strategy of China in the Asia-Pacific Region: Origins, Development and Impacts. PhD thesis. The University of Melbourne. 2009. 296 p.
6. International Trade Center. - www.intracen.org
7. Jean Francois Tain. Geopolitics of China. Reyum Publishing. Phnom Penh. 2008.
8. Jeff Desjardins. Balance of Superpowers: Comparing the US and Chinese Armed Forces. Visual Capitalist. 15 July 2015. - www.visualcapitalist.com/balance-of-superpowers-comparing-the-us-and-chinese-armed-forces/
9. Jeff Desjardins. China vs. United States: A Tale of Two Economies. Visual Capitalist. October 15, 2015. - www.visualcapitalist.com/china-vs-united-states-a-tale-of-two-economies/
10. Jon Taylor. Fleshing Out an Alternative. Beijing Review. No. 5-6. February 2, 2017. - www.bjreview.com/World/201701/t20170124_800086164.html
11. Joseph S., Jr. Nye, David A. Welch. Understanding Global Conflict and Cooperation: Introduction to Theory and History. 2012. 384 p.
12. Larry Buster, "Sino-American Relations in the 21st Century: The Political, Social and Economic Realities of China's Rise". Master thesis. Georgia Southern University. 2008. 67 p. <http://digitalcommons.georgiasouthern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1614&context=etd>
13. Liselotte Odgaard, The Balance of Power in Asia-Pacific Security: US-China policies on regional order, (Routledge: 2007), 272 p.
14. Martin Jacques. The Case for Countering China's Rise. The New York Times. 23 September 2011. - www.nytimes.com/2011/09/25/books/review/a-contest-for-supremacy-by-aaron-l-friedberg-book-review.html
15. Mearsheimer, J.J. Gathering Storms: China's Challenge to U.S. Power in Asia, The Chinese Journal of International Politics, Vol. 3, 2010, 381-396 pp.
16. Mearsheimer, J.J. The Tragedy of Great Power Politics. Norton series in world politics. Norton, 2001. 555 p.
17. Projected GDP Ranking (2016-2020). Statistics Times. - <http://statisticstimes.com/economy/projected-world-gdp-ranking.php>
18. Robert G. Sutter, Michael E. Brown, et.all, Balance Acts: The U.S. Rebalance and Asia Pacific Stability, George Washington University. 2013.
19. Robert Kagan: Backing Into World War III: America must check the assertive, rising powers of Russia and China before it's too late. Accepting spheres of influence is a recipe for disaster. FP. 6 February 2017. -<http://foreignpolicy.com/2017/02/06/backing-into-world-war-iii-russia-china-trump-obama/>
20. Saul Bernard Cohen. Geopolitics: The Geography of International Relations. Rowman & Littlefield Publishers. 3rd edition. 2014. 504 p.
21. Subhash Kapila. The Global Power Shift to Asia: Geostrategic and Geopolitical Implications, Al Jazeera Centre for Studies. 17 April 2012. 6 p.
22. The Pacific Age. The Economist. 13 November 2014. - www.economist.com/news/special-report/21631795-under-american-leadership-pacific-has-become-engine-room-world-trade
23. World Economic Forum. The world's top economy: the US vs China in five charts. - www.weforum.org/agenda/2016/12/the-world-s-top-economy-the-us-vs-china-in-five-charts/

APPENDIX 1. U.S. AND CHINA ECONOMIC COMPARISON [9; 23]

A tale of two economies

The United States has had the world's biggest economy for 140 years and accounts for roughly 22.44 per cent of the gross world product. It remains top in nominal GDP but, in terms of purchasing power parity (PPP), the International Monetary Fund now ranks China as the world's largest economy. This is because PPP enables you to compare how much you can buy for your money in different countries. As money goes further in China than in the US, the figure for China is adjusted upwards

Population

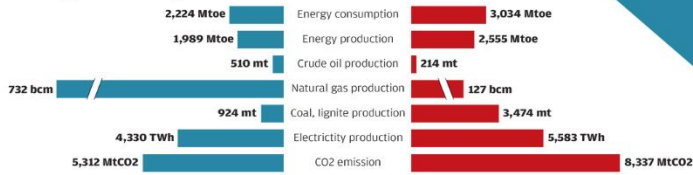


Economy
The Chinese economy is now worth \$17.92tn, slightly higher than the \$17.81tn the International Monetary Fund (IMF) estimates for the US. This marks the first time the US has been knocked off its perch as the world's largest economy since it overtook Britain back in 1872

*The international dollar is a currency unit used by economists and international organisations to compare the values of different currencies

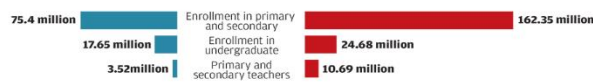
Energy

Last year China and the US announced new targets for greenhouse emissions as part of a deal to help global climate change



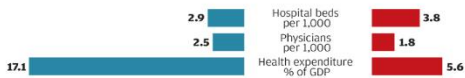
Education

Thirty per cent of US adults aged 25 and over had at least a bachelor's degree in 2011. The Chinese government has begun to finance education more heavily with about 4% of total GDP now invested in education. The number of enrolled college students was close to 24 million in 2012



Health care

Health care has long been in issue in the US. In 2010 the Patient Protection and Affordable Care Act, also known as Obamacare, was enacted



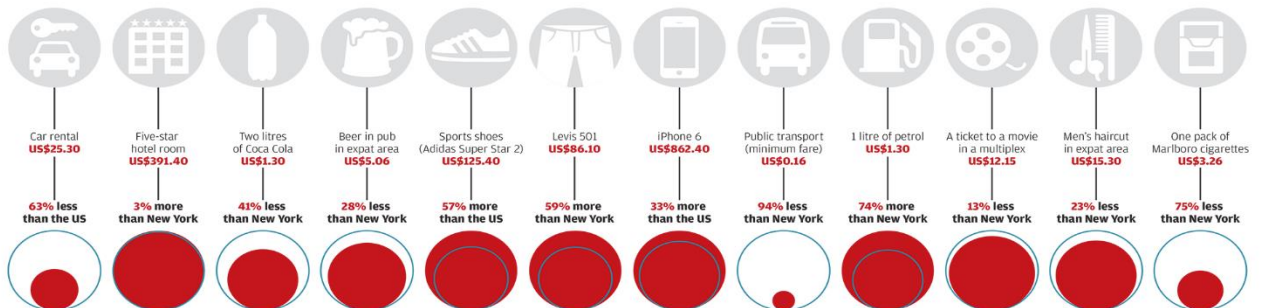
Bang for your buck

Salaries can vary widely in all countries according to sector and location. Below we compare the cost of living in Beijing and the US

US social security authorities put the national average wage for American workers in 2013 at US\$44,888



Salary levels in China have made major gains over the last decade. In 2013, Beijing workers enjoyed the highest annual salaries, at about 93,000 yuan (US\$14,600) on average. Henan province had the lowest average annual salary at about 38,000 yuan per year



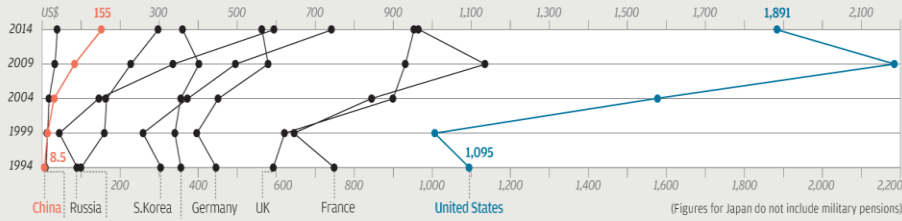
Sources: US Census Bureau, World Bank, National Bureau of Statistics of China, People's Republic of China Ministry of Education, Deutsche Bank, China Daily.com, Enerdata, Worldometers

SCMP Graphics: Dennis Wong

APPENDIX 2. U.S. AND CHINA MILITARY COMPARISON [8]

Military expenditures

Evolution in the last 20 years of military expenditure per capita in US\$ – estimated by SIPRI – of the 10 countries with the strongest militaries (ranking from Global Firepower)



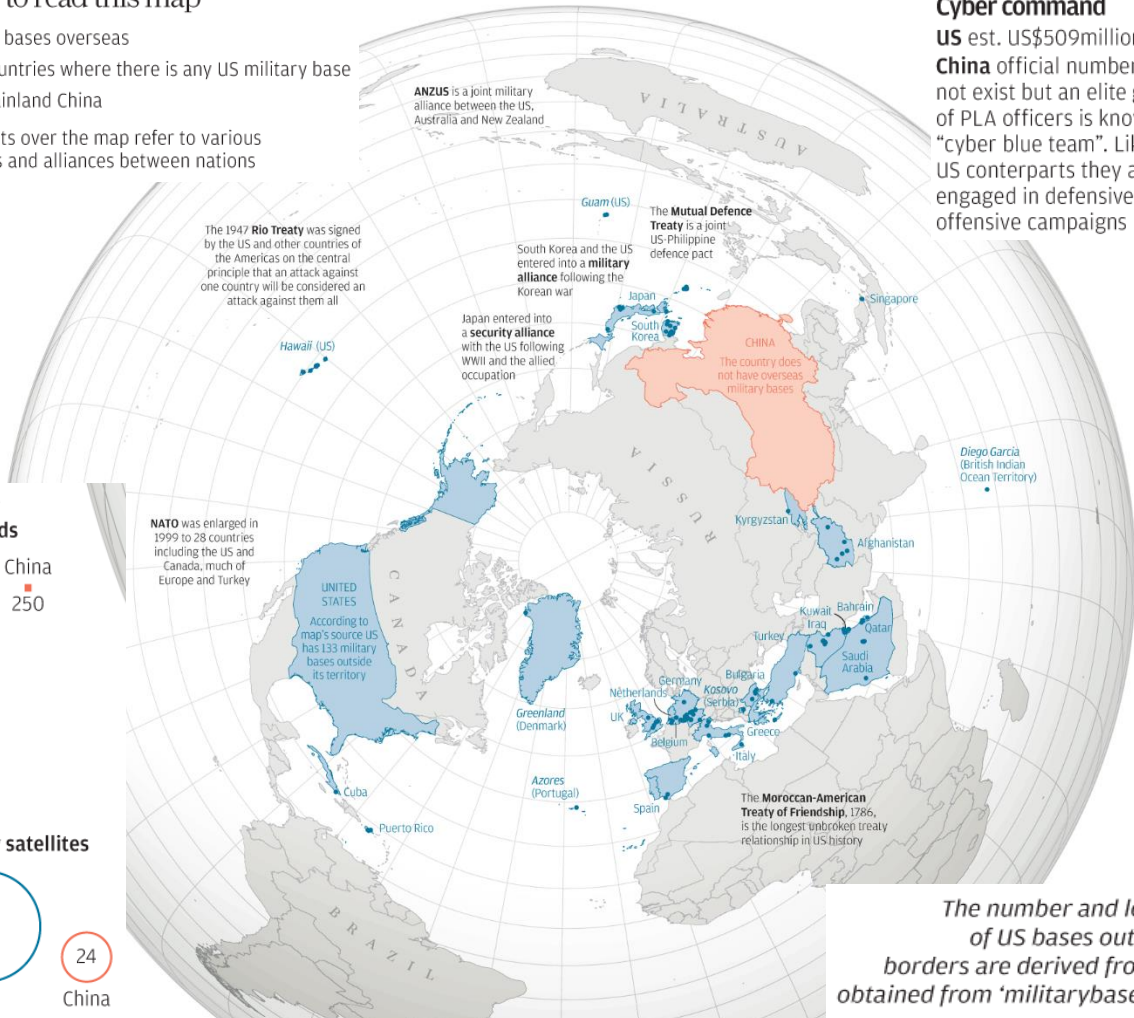
2014 military expenditure in US\$ billion of the 10 countries as estimated by SIPRI

US expenditure is nearly equal to the sum of expenditure in the other nine countries combined

How to read this map

- US bases overseas
- Countries where there is any US military base
- Mainland China

The texts over the map refer to various treaties and alliances between nations

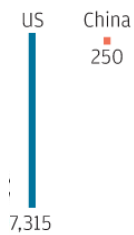


Cyber command

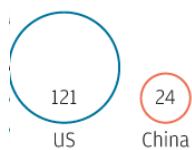
US est. US\$509million (2015)

China official numbers do not exist but an elite group of PLA officers is known as "cyber blue team". Like their US counterparts they are engaged in defensive and offensive campaigns

Nuclear warheads



Military satellites



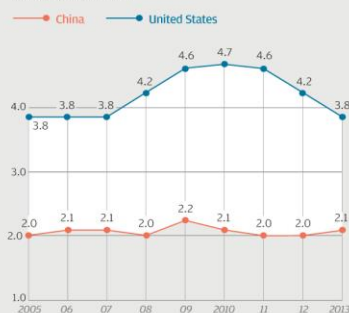
The number and location of US bases outside its borders are derived from data obtained from 'militarybases.com'

Military balance

To accurately assess fighting power, military technology and soldier population need to be taken into account. Figures according to 'The Military Balance 2015' from US

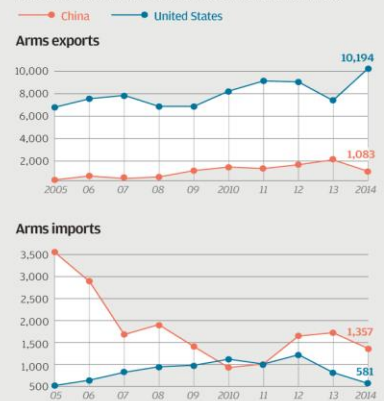


Military expenditure (% of GDP). Military expenditures data from SIPRI are derived from the NATO definition, which includes all current and capital expenditures on the armed forces, including peacekeeping forces; defence ministries and other government agencies engaged in defence projects; paramilitary forces, if these are judged to be trained and equipped for military operations; and military space activities



The arms trade

Figures in million SIPRI TIV (trend indicator value). The TIV is based on the known unit production costs of a core set of weapons and is intended to represent the transfer of military resources rather than the financial value of the transfer. Figures according to SIPRI and worldbank.org



КАК ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК В ПОИСКЕ ИНВЕСТОРА: АЛГОРИТМ ДЛЯ НОВЫХ ИДЕЙ

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

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

Существует множество организаций как государственных, частных, так и смешанных форм собственности, осуществляющих вложения в инновационные проекты. Все эти организации призваны финансировать инновационные и инвестиционные проекты уже существующих или вновь создаваемых предприятий. Процесс создания организаций финансовой инфраструктуры запущен государством в контексте инновационного развития российской экономики.

Несмотря на всю сложность процесса коммерциализации вузовских разработок и особенно поиска финансирования российские предприятия постепенно раскачиваются в инновационном направлении [1]. Однако, процесс реализации инновационных проектов идет достаточно медленно и в основном не за счет нехватки финансирования, есть и другие факторы, затрудняющие переход на инновационные рельсы экономики России.

Очень часто случается так, что ученые-изобретатели – это пожилые люди, не владеющие необходимыми экономическими знаниями и опытом для самостоятельного представления проекта инвесторам. В первую очередь страдает подготовленность проектной документации, из-за чего российские проекты рассматриваются в среднем в два раза дольше, чем за рубежом. Особую сложность представляет отсутствие у изобретателей даже молодого возраста знаний для самостоятельной подготовки бизнес-плана и нехватка средств для составления документации за счет привлечения сторонних специалистов в результате чего страдает чёткость описания уникальности изобретения и его полезности, обзор предполагаемого рынка и необходимые ресурсы для реализации плана развития [2].

Среди других проблем инновационного развития, эксперты отмечают: ориентированность большинства проектов на государственный заказ; отсутствие специалистов в команде изобретателя, которая может успешно довести товар до рынка, несовершенство российского законодательства в плане структуризации инвестиций для защиты прав инвестора.

Построить молодой амбициозный инновационный бизнес возможно при наличии перспективной бизнес-идеи. Начинающему предпринимателю в первую очередь следует оценить необходимость стороннего финансирования по следующим параметрам: длительность инвестиционного процесса, колоссальная ответственность перед потенциальным инвестором, юридические сложности взаимоотношений с потенциальными инвесторами, смежные трудности подбора команды, способной реализовать перспективную идею, обладающую достаточной квалификацией и знаниями в специфической области, определить рынок сбыта. В случае, если эти сложности начинающему предпринимателю не по плечу, можно рассмотреть возможность справиться самостоятельными средствами или направить усилия на получение банковского кредита, или заручиться государственной поддержкой в лице фондов поддержки предпринимательства. Вложение собственных средств – это готовность принимать риск на себя, что весомо для привлечения инвестиций и демонстрирует уверенность предпринимателя в успешности проекта.

На начальном этапе, в случае отказа предполагаемого инвестора участвовать в реализации новой бизнес-идеи, следует начать развивать идею своими силами и на

конкретном примере доказать потенциальному инвестору работоспособность и перспективность.

Немаловажным шагом является необходимость определиться с типом желаемого инвестора в соответствии с целями предприятия: институциональный или частный инвестор, финансовый и стратегический инвестор или кредитор. Инвестор может вкладывать в покупку доли в уставном капитале, т.е. стать совладельцем компании или в оформление долга в форме долгосрочного кредита или выпуск облигаций. Если в первом случае вложения осуществляются на период от 4 до 5 лет и предпочтительны венчурными инвесторами (коллективными – группой инвесторов) на начальном этапе реализации бизнес-идеи, то во втором случае долговое финансирование предпочтительнее на последующих этапах, когда компания уже зарекомендовала себя. В любом случае предпринимателю следует оценить последствия выбранного способа инвестирования, т.е. возможную продажу доли неудобному партнеру в будущем, нестабильность внешней среды. Осведомленность в вопросах категорий инвесторов – это проявление компетентности начинающего предпринимателя. Следует иметь в виду, что иностранные инвестиции в данном случае вряд ли получатся рассматривать как надежный и простой для доступа источник финансирования инновационной деятельности, так как для зарубежных капиталов более привлекателен крупный успешный бизнес с предсказуемыми рисками.

Одним из ключевых направлений взаимодействия с потенциальными инвесторами является юридически грамотное оформление полного пакета документов, в т.ч. инвестиционного меморандума и бизнес-плана (основного документа), т.к. отсутствие каких-либо документов показывает, что инвестиционный проект «сырой», а предприниматель толком не знает, что делать дальше.

При подготовке пакета документов следует ставить в приоритет выгоду инвестора, так будет легче и проще заинтересовать потенциального инвестора. Если есть задача обратить на внимание на бизнес-идею, то подойдет подготовка инвестиционного меморандума – документа, предназначенного только для внешнего пользования. Этот документ должен продемонстрировать инвестиционную привлекательность потенциальным инвесторам и кредиторам проекта, раскрывает самые вероятные инвестиционные риски для анализа. В основе инвестиционного меморандума лежит раскрытие бизнес-идеи и бизнес-модели компании, которая её реализует. На основании этого документа принимается решение о заинтересованности и необходимости дальнейшего, более подробного изучения возможности инвестиций в бизнес или проект[2].

Впоследствии так или иначе все равно потребуется составление бизнес-плана. Основными отличиями инвестиционного меморандума от бизнес-плана являются:

- подробное описание предприятия, включая все направления деятельности и инвестирования, в отличие от описания конкретного проекта;
- только внешнее использование;
- использование при поиске возможностей финансирования всего предприятия путем размещения акций или долговых обязательств;
- число пользователей крайне ограничено;
- цель - привлечение инвесторов [3].

Отличаются бизнес-план и инвестиционный меморандум и содержанием (таблица).

Сравнительная характеристика содержания
 бизнес-плана и инвестиционного меморандума [4]

Бизнес-план	Инвестиционный меморандум
Резюме бизнес-плана (краткая аннотация)	Резюме
Цели и задачи проекта	Факторы риска
Описание компании	Использование средств, вырученных от продажи акций
Анализ отрасли и тенденций её развития	Дивидендная политика и имеющиеся ограничения
Целевой рынок	Капитализация
Конкуренция	Размывание капитала
Стратегическая позиция и оценка рисков	Андеррайтинг и распределение акций
План маркетинга и стратегия продаж	Описание направлений деятельности компании
Операционная деятельность	Раскрытие информации
Технологический план	Финансовая информация
Организационный план	Руководство и персонал
План персонала	Взгляд и оценка менеджмента компании
Финансовый план	
Социальная и экологическая ответственность	
Условия выхода из бизнеса	

Грамотный подбор инвестора позволит реализовать задуманное, а главным инструментом, который поможет добиться поставленной цели является бизнес-план. Профессиональный подход к поиску и подбору инвестора, написанию бизнес плана является половиной успеха, второй половиной является сама идея и уверенность в успешной ее реализации. В настоящее время возможных инвесторов можно найти и в государственных учреждениях, и в официальных финансовых структурах и на просторах Интернета, как говорят: «Найти инвестора не проблема, проблема сделать его партнером». Однако, основой всегда является документ, в данном случае – бизнес-план.

Литература:

1. Зайцева Н.П. Университетско-промышленные связи как императив инновационного развития территорий РФ: финансовый аспект [Текст] // Н.П. Зайцева / Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции, посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ». – Белгород: ИД «Белгород» – 2016. – с.18-22
2. Даббах А. Четыре главные проблемы инвестиций в инновации [Электронный ресурс] // А. Даббах / Электронный бизнес-журнал Форбс. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-column/startapy/60070-chetyre-problemy-investitsii-v-innovatsii>
3. Разработка инвестиционного меморандума [Электронный ресурс] // Официальный сайт консалтинговой компании Бизнес Эксперт. - Режим доступа: <http://bexpertconsult.com/content/razrabotka-investitsionnogo-memoranduma>
4. Бурдо Е.С., Логутова С.В. Инвестиционный меморандум: отличия от бизнес-плана [Текст] // Е.С. Бурдо, С.В. Логутова / Научные труды вольного экономического общества России. – т. 176. – М.: ОО «Вольное экономическое общество России». - 2013. – с. 397-401.

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОГО БРЕНДА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

*Н.П. Шалыгина, М.В. Селюков
г. Белгород, Россия*

В условиях нестабильности мирового хозяйства, отсутствия поиска и не нахождения компромисса между странами Запада и Российской Федерации все большую значимость для российской экономики приобретают, прежде всего, проблемы разработки действенного инструментария устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ, обеспечения конкурентоспособности отечественных регионов.

Брендинг как маркетинговая технология становится все более популярным инструментом в системе управления социально-экономическим развитием отечественных регионов. Данный факт вполне очевиден, так как эпоха «информационной экономики» заставляет пересматривать отношение к основополагающим источникам благосостояния, если раньше к их числу относились только материальные активы (земля, рабочая сила, капитал), то на современном этапе в стратегию социально-экономического развития любого региона все глубже проникают такие понятия, как «нематериальные активы», «бренд», «брендинг», «имидж», «репутация».

Внедрение бренд-технологий в систему управления конкурентоспособностью региона является приоритетной задачей, от реализации которой зависит экономическое, социальное, политическое и культурное развитие территории, любого географического места. Успешность бренда региона – это «фундамент» обеспечения устойчивого и привлекательного имиджа территории, привлечение в регион новых экономических агентов, а значит внешних инвестиций, наращивание социально-экономического потенциала, укрепление интеграционных и кооперационных связей, трансляцию региональных преимуществ, достижений и инициатив.

Еще несколько лет назад рассуждения о том, что город или регион могут повысить свою капитализацию с помощью инвестиций в бренд, велись узким кругом специалистов-маркетологов, имеющих доступ и интерес к работам зарубежных коллег. На сегодняшний момент разработка бренда региона становится модным трендом российской региональной политики. Именно этим объясняется актуальность исследуемой авторами темы.

Традиционно конкурентоспособность любой территории определялась ее ресурсами, технико-экономическим уровнем производства, величиной издержек и качеством производимых товаров, развитостью инфраструктуры и прочим. Виртуальность и глобализация привнесла новое понимание структуры активов в составе региональной экономики, где повышается роль и значимость нематериальной ее составляющей. Вследствие этого, на сегодняшний день одним из актуальных вопросов для отечественных регионов становится разработка конкурентоспособного бренда [1].

Взаимодействия управляемых факторов конкурентоспособности бренда региона, в т.ч. бренд и личные предпочтения населения и направления развития региона, бренда и управляющих структур региона, бренда и стейкхолдеров из внутренней и внешней среды региона может быть представлена в виде следующей схемы (рис. 1).

Необходимо признать тот факт, что именно конкурентные преимущества региона в условиях рыночных отношений должны занимать основополагающее и центральное место в процессе его развития, так как, во-первых, их формирование и развитие возможно только лишь в среде конкуренции, а, во-вторых, они являются целью конкурентной стратегии и выступают ключевыми факторами конкурентоспособности региона. Рассматривая конкурентные преимущества бренда региона, которые определяют степень его конкурентоспособности во внешней среде, можно говорить о нескольких группах таких преимуществ как:

1. Долгосрочная конкурентоспособность бренда региона (характеристики конкурентоспособности и их восприятие стейкхолдерами);
2. Краткосрочная конкурентоспособность бренда, которая определяется составляющими бренда.

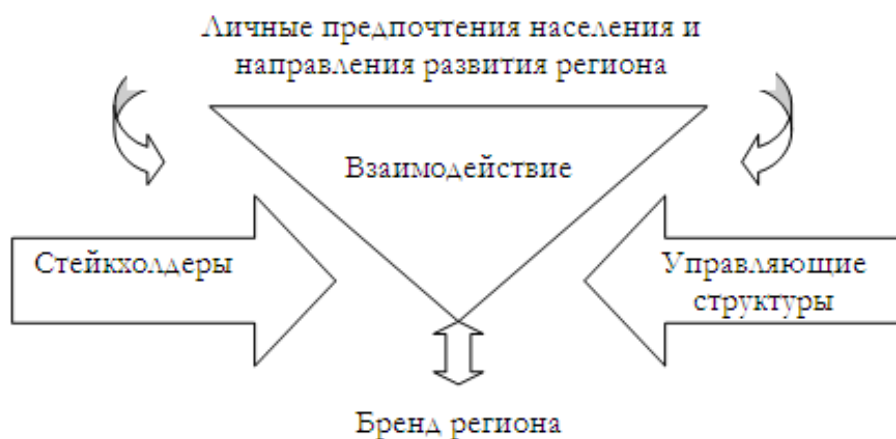


Рис. 1. Процесс взаимодействия управляемых факторов конкурентоспособности бренда региона [2]

Для оценки конкурентоспособности бренда региона, необходимо определить его силу, которая может находиться в зависимости от узнаваемости и известности бренда у заинтересованных сторон на 5 уровнях (рис. 2).

Сила бренда ↓	1.	Стейкхолдеры знают о существовании бренда
	2.	Наличие отличительных особенностей бренда региона от уже существующих
	3.	Отличительные особенности удовлетворяют интересы стейкхолдеров
	4.	Стейкхолдеры являются лояльными потребителями бренда региона
	5.	Бренд имеет долгосрочное превосходство

Рис. 2. Уровни определения силы бренда в зависимости от его узнаваемости и известности

Процесс брендинга должен носить стратегический и целостный характер, сосредоточиваться на создании образа, индивидуальности региона как бренда, для чего все маркетинговые усилия необходимо объединить в одно целое, комплексное мероприятие. В долгосрочном проекте правильно построенный образ бренда региона способен усилить его восприятие, которое в свою очередь, обеспечит в будущем не только надежную и стабильную экономическую, но и социально-культурную составляющую бренда. При этом особое место должно уделяться процессу формирования ассоциаций, вызываемых брендом региона у населения. Значение ассоциаций населения о бренде региона можно проиллюстрировать пирамидой ценностей бренда в их глазах (рис. 3).

Рассматривая отечественный опыт, следует отметить, несомненно, положительные практические результаты использования бренд-технологий в Краснодарском крае. Это уже известный бренд, в первую очередь, для российского потребителя – «Курорты Краснодарского края», а также готовившийся только к внедрению на рынок бренд «Русская Одиссея». Конечно же, ярким и убедительным доказательством инновационности, силы и успешности российского брендинга территорий является победа г. Сочи в международном конкурсе на проведение зимней Олимпиады 2014 года. Однако, по большому счету, необходимо признать, что отечественные бренды, кроме ресурсных, практически неизвестны за пределами России.



Рис. 3. Пирамида ценностей бренда в представлении потребителей [3]

Брендингом в настоящее время преимущественно занимаются отдельные отрасли, которые потом ассоциируются с какой-либо территорией, например, туристический бизнес, индустрия моды, производители программного обеспечения и др., что в целом снижает эффективность бренда региона. Прежде всего, инициатива создания бренда территории должна исходить от руководства региона, если рассматривать бренд страны – правительства государства. Следует отметить, что правительство РФ уже давно задумалось о формировании благоприятного имиджа страны на мировой арене, посредством разработки конкурентоспособного бренда территории. В частности об этом свидетельствует идея разработки Концепции продвижения национального и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства, которая предусматривала формирование и продвижение брендов регионов и городов, товарных групп, отдельных торговых марок и России в целом. В указанной концепции бренд «Россия» в метафорической форме выступает в качестве флага на корабле, региональные и городские бренды – как материал, из которого корабль построен, а товарные и сервисные бренды становятся пассажирами, которые на этом корабле должны завоевать международные рынки [4]. Вследствие такого подхода будет возникать синергетический эффект, о чем свидетельствует зарубежная практика брендинга.

В настоящее время особое внимание уделяется формированию брендов на уровне субъектов Российской Федерации. Сейчас социально-экономическое положение отечественных регионов, представляет собой территориально-локализованную экономическую систему с административным статусом, сформированное под воздействием внешней среды и внутритерриториальных изменений. Важнейшим посылом, позволяющим региону адаптироваться к ним является гармонизация данной экономической системы в соответствии с множеством экзогенных и эндогенных факторов, посредством использования маркетинговых технологий и, в первую очередь, брендинга территорий.

Ответственным моментом для разработки эффективного инструментария по формированию бренда на региональном уровне в РФ является тщательный анализ тенденций развития подходов к брендированию территорий, оценка социально-экономического состояния, маркетинговый анализ макросреды региона и социологические исследования восприятия бренда региона. Важным аспектом при

формировании бренда региона становится взаимодействие всех субъектов местного сообщества, и прежде всего местными органами самоуправления, региональными средствами массовой информации, широкой общественностью.

Важно отметить, что наряду с такими классическими составляющими эффективного бренда региона как экономическая, социально-политическая и культурно-идеологическая, последнее время все более приоритетную роль начинает играть экологическая составляющая, которая включает климатические, природно-рекреационные и др. факторы. Так, в частности, возвращаясь к вопросу формирования бренда региона, на примере Белгородской области, считаем рациональным подход, в основе которого экологическая составляющая будет занимать центральное место, вокруг которой будут выстраиваться социальная и экологическая части данного бренда.

В пользу такой конструкции бренда региона – Белгородской области, говорит множество факторов. В частности, Белгородская область уже не раз признавалась лидером среди российских регионов по экологическим показателям. По результатам рейтинга общественной организации «Зеленый патруль» регион не раз был отмечен как территория, имеющая наиболее благоприятное состояние природной среды для жизнедеятельности человека. На территории Белгородской области существует сеть особо охраняемых природных территорий и памятников истории и археологии. В настоящее время они занимают 47637 га, что составляет 1,76 % площади Белгородской области. На территории области расположены заповедник «Белогорье», 2 природных и дендрологических парки, ботанический сад, 210 заказников (комплексные, ботанические, зоологические и гидрологические) и 138 памятников природы. Их основная часть сосредоточена в долинах речных систем Северского донца, Оскола и Ворсклы. Помимо элементов природно-рекреационного потенциала также нельзя не отметить факт реализации в Белгородской области множества экологических проектов. Однако следует отметить, что деятельность по созданию бренда региона должна быть основана на комплексном подходе и учете всех составляющих, что позволяет использовать брендинг как стратегический инструмент развития региона [6].

Определяя идентичность территории Белгородской области с брендом, который разрабатывают органы государственной власти, по нашему мнению, наибольшее внимание стоит уделить экологической составляющей бренда «Зеленая столица» и на её основе выстраивать социальную и экономическую части данного бренда [5].

Исходя из экологической составляющей бренда «Зеленая столица» и его идентичности территории региона можно сформулировать набор услуг, основываясь на благоприятной экологической ситуации, которые должен включать в себя данный бренд:

- производство экологически чистых продуктов как животного, так и растительного происхождения. Данное направление будет основано на развитии зоны опережающего развития «Агропромышленный комплекс» и входящих в неё кластеров: птицеводства, свиноводства и молочного животноводства, а также включения уже имеющихся малых брендов.

- предоставление услуг сельского туризма на основе развития туристско-рекреационного кластера в экологически чистых районах Белгородской области, а также поддержка других видов туризма за счет ландшафтного дизайна, т.е. создание визуально привлекательного образа территории;

- предоставление условий населению для активного отдыха в регионе за счет создания рекреационных зон с учетом экологической обстановки.

- создание комфортной и безопасной среды обитания, повышение экологической культуры в процессе промышленного производства и как следствие снижение влияния вредных факторов на персонал промышленных предприятий.

На основе экологической составляющей бренда Белгородской области «Зеленая столица» необходимо выстраивать социальную и экономическую части, исходя из Стратегии социально-экономического развития Белгородской области до 2025 года на

основе сформированных кластеров, но с учетом предложенных направлений предоставляемых услуг в рамках бренда. Так как бренд «Зеленая столица» уже выведен на рынок, то, по нашему мнению, необходимо проведение мониторинга его развития.

Одним из важнейших направлений совершенствования управления формированием конкурентоспособного бренда Белгородской области является эффективное использование средств массовой информации (СМИ). Эффективность бренда Белгородской области напрямую связана с тем, какая информация о регионе попадает в СМИ. И поэтому, сегодня необходимо постоянно высвечивать различные, особенно наиболее привлекательные стороны региона с помощью активной и грамотно поставлено информационной работы. Регион не должен быть представлен в информационном потоке совершенно случайными событиями, большинство из которых носят скандальный характер, в то время как ежедневно происходит множество позитивных событий. В современных условиях хозяйствования эффективный бренд региона можно создать только комплексным подходом к информационной трансляции обществу позитивных характеристик имиджа территории.

Литература:

1. Селюков М.В. Формирование конкурентоспособного бренда региона [Текст] / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, Р.А. Скачков, Е.В. Курач // *Фундаментальные исследования*. – 2011. – №8 (часть 3) – М.: Изд-во «Академия Естествознания». С. 702-705.

2. Селюков М.В. О роли брендинга в наращивании социально-экономического потенциала региона [Текст] / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, Л.В. Усатова // *Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)*. – 2011. – №2 (34). – Ростов-на-Дону: Изд-во РИНХ. С. 39-44.

3. Aaker D.A. and Joahimsthaler E. *Brand Leadership*. The Free Press, 2009. – 368p.

4. Gurina D. Branding as a Factor of Enterprise Competitive Advantages in International Business. *Journal of International business*. – 2011. – №3. – 5-12p.

5. Kamyshanchenko E.N., Selyukov M.V., Shalygina N.P., Shok I.A. Tools for Effective Brand Formation a Factor of Socio-Economic Development of the Region (For Example, the Belgorod Region) // *International Business Management*, 2015. - №9 (Issue 5): 943-947.

6. Selyukov M.V., Shalygina N.P., Kamyshanchenko E.N., Shok I.A. Formation of Targeted Approach in the Management of Domestic Agro-Industrial Complex at the Regional Level (Based on the Example of Belgorod Region) // *International Business Management*, 2015. – Volume: 9 (Issue: 7) : 1587-1590.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МНОГОМЕРНЫХ ОБЪЕКТОВ РАЗЛИЧНОЙ ПРИРОДЫ: ПОСТАНОВКА ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ЗАДАЧИ

***В.М. Московкин, Казимиру Эринелту
г. Белгород, Россия, г. Луанда, Ангола***

При кластеризации объектов различной природы целесообразно рассмотреть три вида объектов: скалярные, векторные и матричные. Google Scholar на запросы этих терминов на русском и английском языках (расширенный поиск, точная фраза) дает следующие количества откликов (табл. 1).

Таблица 1

Тестирование в Google Scholar терминов по различным видам объектов. 16.02.2017 г.

Термины	Количество откликов
Скалярный объект	920
Векторный объект	73
Матричный объект	4
Scalar object	888
Vector object	3460
Matrix object	4030

Как видим из таблицы 1, при усложнении объекта, встречаемость соответствующих русскоязычных терминов уменьшается, а англоязычных возрастает.

Можно дать следующие очевидные определения рассматриваемых объектов: скалярный объект – объект, состояние которого представлено скалярной величиной; векторный объект – объект, состояния которого представлены векторной величиной; матричный объект – объект, состояния которого представлены в матричном виде (в виде матрицы состояний). Очевидно, что многомерные объекты могут быть векторными или матричными.

Во многих областях знаний и на практике возникает задача распределения такого рода объектов на классы (группы). Чаще всего это делается для векторных объектов. Например, имеется n объектов, каждый из которых описывается m параметрами, тогда состояние i -го объекта описывается вектором $\vec{x}_i = (x_1^i, x_2^i, \dots, x_j, \dots, x_n^i)$, где x_j^i – значение j -го параметра для i -го объекта, $1 \leq i \leq n$, $1 \leq j \leq m$. Встаёт задача разбить эти объекты на группы таким образом, чтобы некая мера близости (расстояние, метрика) внутри этих групп объектов была минимальной, а мера близости между группами объектов максимальной. Эта типичная задача кластеризации, для решения которой используются различные методы и алгоритмы кластеризации.

В соответствии с тремя видами объектов напрашивается рассмотрение соответствующих терминов по их кластеризации. Тестирование этих терминов с помощью Google Scholar представлено в таблице 2.

Таблица 2

Тестирование в Google Scholar по различным типам кластеризации объектов 16.02.2017 г.

Термин	Количество откликов
Скалярная кластеризация	0
Векторная кластеризация	0
Матричная кластеризация	0
Scalar clustering	72
Vector clustering	4390
Matrix clustering	1920

Как видим, в отечественной литературе термины по типам кластеризации не используются.

В нашем понимании эти термины означают следующее:

1. Скалярная кластеризация (кластеризация скалярных объектов) – кластеризация объектов, состояния которых описываются скалярными величинами;
2. Векторная кластеризация (кластеризация векторных объектов) – кластеризация объектов, состояния которых описываются векторами одинаковой длины;
3. Матричная кластеризация (кластеризация матричных объектов) – кластеризация объектов, состояния которых описываются матрицами одинаковой размерности.

Наши эксперименты по тестированию этих терминов показывают, что первые работы по Scalar clustering появились в начале 80-х годов XX в., первые работы по Vector clustering с середины 60-х годов XX в., первые работы по Matrix clustering – с конца 60-х годов XX в.

Отметим, что наше понимание векторной и матричной кластеризации отличается от большинства зарубежных работ. Очевидно, что все известные методы кластеризации относятся, в первую очередь, к кластеризации векторных объектов, то есть к векторной кластеризации в нашем понимании. В тоже время основной кластер публикаций, порожденный термином «Vector clustering» относится к векторному методу кластеризации под названием «support vector clustering» (SVC), в котором используются экспоненциальные Гауссовы ядра (Gaussian Rernel) [1]. Точно также под matrix clustering понимают не методологию кластеризации матричных объектов (матриц состояний объектов) одинаковой размерности, а различные методы кластеризации с использованием аппарата теории матриц. Например, в работах [3] под matrix clustering подразумевается новый data mining метод, который позволяет извлекать плотные суб-матрицы малой размерности из больших разреженных бинарных матриц.

В работе (June-Jei Kuo, Yu-Jung Zhang, 2012) со ссылкой на работу (S. Oyanagi, 2001) отмечается, что существует два класса алгоритмов кластеризации – Hierarchical clustering и Partional clustering, причем преимущества первого класса алгоритмов являются недостатками второго, и наоборот. В этой работе приводится следующая мысль: «Когда мы имеем дело с персонализацией данных встает вопрос о том, как учесть потребительские интересы, чтобы они стали важной исследовательской задачей». Согласно работе (S. Oyanagi, 2001) одним из подходов персонализации данных является matrix clustering, который подобен коллаборативной фильтрации (collaborative filtering). Он был приложен к Web access log посредством представления связи между пользователем и Web-страницами в бинарной матрице. Алгоритм такой матричной кластеризации называется «Ping-pong». Такого рода алгоритмы по извлечению плотных суб-матриц малой размерности из больших разреженных бинарных матриц используется в задачах оптимизации потребительских предпочтений (определение тесных групп клиентов, ориентированных на определенный круг товаров или услуг) [4, 5].

Существуют также и другие методы матричной кластеризации, например, Spectral Matrix clustering [2], отличные от нашего понимания процесса матричной кластеризации.

При этом суть кластеризации матричных объектов ничем не отличается от кластеризации векторных объектов: разбиение матричных объектов на группы таким образом, чтобы мера близости внутри выделенных групп матричных объектов была минимальной, а мера близости между выделенными группами матричных объектов максимальной. Поэтому для кластеризации объектов, представленных матрицами состояний одинаковой размерности, могут использоваться те же методы, которые используются и для кластеризации объектов, представленных векторами (метод Уорда, K-means метод и др.).

Исследовательская задача при кластеризации матричных объектов состоит в том, чтобы испытать различные меры близости (расстояния, метрики) и методы кластеризации, то есть необходимо понять в каких случаях различные метрики и методы кластеризации будут приводить к одним и тем же результатам, а в каких нет. Допустим, мы хотим

кластеризовать n матричных объектов (n объектов, описываемых матрицами состояний одинаковой размерности) с помощью m метрик и k методов кластеризации, тогда нам нужно будет проделать $m k$ кластеризации (сценарных расчетов) и сравнить их результаты.

Отметим, что наш поиск в сети Интернет обнаружил небольшой ряд разрозненных задач в областях распознавания изображений, биоинформатике и экономике, в которых используются понятия расстояний между матрицами одинаковой размерности и методы кластеризации таких матриц. В тоже время отсутствует систематический подход для решения такого рода задач. Мы планируем его использовать для матричной кластеризации экономических объектов.

Литература

1. Asa Ben-Hur, David Horn, Hava T. Siegelmann and Vladimir Vapnik: Support Vector Clustering, Journal of Machine Learning Research 2, pp. 125-137, 2001.
2. Tian Zheng, Li Xiao Bin and Ju Yan Wei: Spectral clustering based on matrix perturbation theory, Sci China Ser F-Inf Sci, Vol. 50, No. 1, pp. 63-81, 2007.
3. Shigeru Oyanagi, Kazuto Kubota, and Akihiko Nakase: Mining WWW Access Sequence by Matrix Clustering, WEBKDD 2002, LNAI 2703, pp. 119–136, 2003.
4. S. Oyanagi, K. Kubota, A. Nakase: Application of Matrix Clustering to Web Log Analysis and Access Prediction, WEBKDD 2001.
5. S. Oyanagi, K. Kubota, A. Nakase: Matrix Clustering: A New Data Mining Method for CRM, Trans. IPSJ, Vol.42, No.8, pp. 2156–2166, 2001.
6. June-Jei Kuo, Yu-Jung Zhang: A Library Recommender System Using Interest Change over Time and Matrix Clustering, Taipei, Taiwan, pp. 259 - 268, 2012.

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ВУЗОВ РОССИИ

*А.А. Изварин
г. Белгород, Россия*

Образование, знания и интеллектуальная собственность в современном обществе приобрели несомненную экономическую ценность. Мировые корпорации и транснациональные компании в последние годы активно наращивают объемы интеллектуального капитала, в том числе и финансовые вложения в человеческий капитал.

За последние пять лет количество поданных патентных заявок на изобретения в России увеличилось в 1,34 раза, количество действующих патентов за десятилетний период также увеличилось в полтора раза, наибольший рост произошел за последние три года в областях, не требующих значительных затрат на освоение новых технологий - медицине, фармацевтике, информационной сфере, промышленности строительных материалов, в легкой и пищевой промышленности, где относительно высокая емкость рынка и много потенциальных покупателей технологии. Однако, таких темпов роста недостаточно и Россия отстает от развитых экономик мира по показателям в сфере реализации интеллектуальной собственности.

Следует отметить, что до принятия нового законодательства начала 90-х гг. в России отсутствовал внутренний рынок лицензий - они продавались только за границу. И если в середине 80-х гг. в России ежегодно продавалось за рубеж около 2-3 тыс. лицензий, поступления от которых составляли 100-400 млн долл., то в период 2002-2007 гг.

продавалось порядка 10-12 тыс. лицензий с оборотом более миллиарда долларов [1], а в 2015 г. 14278 лицензий с оборотом более пяти миллиардов долларов.

В глобальных производственно-экономических цепочках бизнес-процессов интеллектуальный продукт составляет значительную долю добавленной стоимости, произведенной экономикой развитых стран, и доля интеллектуальной собственности постоянно возрастает. Данные изменения связаны с переходом от индустриальной экономики к постиндустриальной, главной движущей силой которой выступают интеллектуальный труд, творческая и инновационная деятельность во всех сферах. Наряду с этим происходит рост расходов на науку и рост наукоемкости самих конечных продуктов, что является прямым следствием признания интеллектуального капитала главным фактором устойчивого экономического роста (табл. 1).

Таблица 1

Финансовое обеспечение науки ведущих стран и регионов мира
(расходы на НИОКР к ВВП, %) [5]

Годы	США	Япония	ЕС - 15	ЕС - 25	Россия	Индия	Китай
1995	2,51	2,7	1,80	1,72	0,97	0,9	0,61
2000	2,72	2,9	1,89	1,80	1,05	0,95	1,01
2005	2,72	3,2	1,97	1,87	1,25	1,45	1,51
2015*	2,85	3,4	2,16	2,18	1,44	1,83	2,33
2020(прогноз)	3,0	3,5	2,20	2,2	2,25	2,4	2,5

* рассчитано дополнительно по [5, с.186]

В развитых странах мира величина национальных финансовых активов составляет 500-700% ВВП (Япония, США, Германия и др.). У России этот показатель составляет около 80-100%, поскольку такой актив как интеллектуальная собственность не вовлечен в хозяйственный оборот [4]. Если рассмотреть показатели валового внутреннего продукта и валового национального дохода (млрд. руб.) за последние несколько лет, то наблюдается положительная динамика соответственно 39,4% и 35,8% (табл. 2). Однако финансовая доля активов интеллектуальной собственности в них очень мала и составляет менее одного процента.

Таблица 2

Динамика основных макроэкономических показателей Российской Федерации за 2011 – 2015 года, млрд. руб. [2]

Показатели	Годы					Относительное отклонение 2011 г. к 2015 г., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Валовый внутренний продукт	59698,1	66926,9	71016,7	79199,7	83232,6	39,4
Валовый национальный доход	57929,3	64821,4	68470,2	75371,6	78648,6	35,8

Существует множество толкований определения «интеллектуальной собственности» с точки зрения различных методов исследования. Классический подход определен в ст. 1225 части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации «...интеллектуальная собственность включает только сами результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, но не права на них» [7]. Она создается во всех сферах жизнедеятельности человеческого общества и цивилизации, в том числе и в вузах. Результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации

юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственностью), являются: произведения науки, литературы и искусства, программы для электронных вычислительных машин; базы данных; исполнения; фонограммы; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач; изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства; фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения [8].

Экономическая природа и содержание интеллектуальной собственности определяется индивидуальным интеллектом, который может создавать материальные и нематериальные продукты общественно-овеществленного труда. Индивидуальный интеллект, в свою очередь, является элементом человеческого капитала, который формируется и развивается в высшей школе государства. Поэтому существующая система образования влияет на качество этих процессов.

В настоящее время состояние и тенденции развития российской высшей системы образования достаточно сложны и противоречивы. Наша образовательная система постепенно адаптируется к условиям рыночных отношений, при этом формируется и развивается и рынок интеллектуальной собственности с его общей и сугубо российской спецификой. Одной из ключевых проблем в этих процессах выступает проблема сочетания рыночных и государственных регуляторов. Конкретные механизмы рыночного и государственного регулирования сферы высшего образования вырабатываются и находятся еще в периоде становления и совершенствования. В этих процессах определяется ведущая роль университетов как важнейшего элемента в рыночно-государственно-партнерской системе формирования, реализации и роста интеллектуальной собственности и будущего интеллектуального потенциала общества.

Вместе с тем стратегической задачей развития высшей школы России и повышения ее конкурентоспособности является формирование эффективного механизма создания, развития и реализации интеллектуального капитала и интеллектуальной собственности, их правовой охраны и вовлечения в хозяйственный оборот [3]. Поэтому крупные вузы, где непосредственно генерируется, аккумулируется и распространяется интеллектуальный продукт, должны стать центрами формирования и охраны интеллектуальной собственности для перевода интеллектуального продукта в объекты интеллектуальной собственности. Таким образом, развитие центров интеллектуальной собственности вузов будет способствовать становлению системы коммерциализации и трансфера технологий и встраиванию в инновационную инфраструктуру региональных и национальных территорий.

Также интеллектуальный капитал и интеллектуальная собственность становятся важнейшей составляющей конкурентоспособности вуза, производящего инновационную или технически сложную продукцию. А в сфере услуг, где особую роль играют знания, квалификация и креативный опыт персонала, он становится одним из главных конкурентных факторов во внешней среде. Собственность, которая приобретена как результат умственной деятельности и защищена законодательно, считается интеллектуальной. Интеллектуальная собственность вуза включает авторские права, патенты, марки товаров и услуг, ноу-хау, торговые секреты и др. и является ключевым стратегическим ресурсом вуза. Поэтому университетам необходимо формировать и активно осуществлять капитализацию интеллектуальной собственности, поскольку этот многофункциональный инструмент все чаще используется для решения широкого круга экономических задач, для получения существенных конкурентных преимуществ и положительных финансовых результатов.

Литература:

1. Бромберг, Г.В. Интеллектуальная собственность (с учетом материалов 4-й части Гражданского кодекса Российской Федерации): Монография / Г.В. Бромберг. - М.: ИНИЦ Роспатента, 2008. - 533 с.
2. Валовой внутренний продукт годовые данные http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm Консолидированные счета, в текущих ценах URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
3. Владыка, М.В. Интеллектуальный капитал в инновационной экономике: монография / М.В. Владыка.- Белгород: Изд-во «Константа», 2010. – 84 с.
4. Львов, Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов.- М.: Экзамен, 2002.- 512 с.
5. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / Под ред. акад. А.А. Дынкина. - М.: Магистр, 2007. - 429 с.
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 26 марта 2009 г. N 5/29 "О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации" <http://base.garant.ru/1790777/>
7. Статья 1225-26. Интеллектуальные права <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req =doc&base=LAW&n=203243&fld= 134&dst=100028,0&rnd=0.5722609137444994#0>
8. Управление знаниями в корпорациях: Учебное пособие / Под ред. д-ра эконом.наук, проф. Б.З. Мильнера - изд. 3-е дор. и перераб - М.: Дело, 2016. - 322 с.

Секция 1
Развитие российской экономики в условиях глобализации

**КОРПОРАТИВНЫЕ ANTI-ЭЙДЖИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК СПОСОБ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАХ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

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

В настоящее время во всем мире все более актуальным становится вопрос о сохранении здоровья населения. Расходы на здравоохранение растут, также как и распространенность хронических заболеваний, как среди людей старших возрастных групп, так и среди более молодого населения Российской Федерации. При этом определенного ответа на вопрос о том, как изменить сложившуюся тенденцию в положительную сторону - нет.

Изучением данного вопроса занимается отрасль медицинской науки известная как анти-возрастная или анти-эйджинговая медицина. В целом, все специалисты, занимающиеся исследованиями в области анти-эйджинговой медицины, сходятся во мнении о том, что значительное влияние на длительность и качество жизни человека оказывают режим питания, наличие или отсутствие вредных привычек, занятия физическими упражнениями и другие аспекты, формирующие образ жизни человека. И одним из путей воздействия на образ жизни людей в целях сохранения здоровья населения является широкое использование корпоративных анти-эйджинговых программ на предприятиях регионов РФ, что подтверждает актуальность темы исследования [1,2].

Само понятие анти-возрастная медицина – это относительно новое междисциплинарное направление медицинской науки и практики, основанное на практическом применении новейших достижений научных и медицинских технологий для ранней диагностики, предотвращения и лечения возрастных расстройств и заболеваний с целью продления периода здоровой жизнедеятельности человека [3].

Многие ученые и научные коллективы в разных странах занимаются исследованиями в области анти-эйджинговой медицины.

Так, например, Эми Вагерс – профессор по стволовым клеткам и регенеративной биологии в Гарвардском университете и Гарвардской медицинской школе – занимается исследованиями в области регенеративной биологии. Э. Вагнерс изучает внутренние и внешние регуляторы функций стволовых клеток и влияние стволовых клеток на регенерацию клеток и старение. Она продемонстрировала, что трансплантация адвентициальных клеток в поврежденные, пораженные болезнью и старые мышцы может приводить к приживлению клеток и в некоторых случаях к восстановлению мышечных функций [5].

Другой подход предлагает исследование влияния около 20 современных препаратов и пищевых добавок, исходя из детального изучения их состава и возможности оказывать воздействие на процесс старения. Так, группа исследователей Кардиффского университета в Уэльсе в 2014 г. представила результаты исследования, согласно которому пациенты с сахарным диабетом 2 типа, принимающие препарат метформин, в среднем живут на 15% дольше, чем группа здоровых людей, которые не страдали от нарушений обмена веществ, но были схожи с ними практически по всем другим аспектам. Ученые предполагают, что метформин оказывает воздействие на естественный процесс старения, связанный с процессом гликации, при котором глюкоза соединяется с белками и другими важными элементами, «консервируя» их нормальную работу. Результаты исследования особенно примечательны, в частности, потому, что продолжительность жизни людей, страдающих диабетом, даже под постоянным наблюдением, обычно значительно короче, чем у людей, не страдающих данным заболеванием [10].

Некоторые ученые придерживаются мнения о решающей роли питания. Влияние потребления калорий на длительность жизни давно доказано на опытах с мышами. Так, Вальтер Лонго, директор Института продолжительности жизни при Университете Южной Каролины в своих исследованиях на мышах показал, что можно продлить жизнь, сокращая объем питания в одни дни, уменьшая количество белков в рационе в другие дни. Однако, влияние ограничений в питании на длительность жизни людей еще недостаточно исследована и не доказана. Основной причиной чего является тот факт, что для подтверждения данной теории необходимо наблюдать группы людей, соблюдающих низкокалорийную диету в течение многих лет [10].

Всесторонним и глубоким изучением вопросов старения занимается Американская академия анти-эйджинговой медицины – некоммерческая медицинская организация, деятельность которой направлена на развитие технологий по обнаружению, предотвращению и лечению возрастных заболеваний, а также исследованию и продвижению методов оптимизации процесса старения. В Американской академии анти-эйджинговой медицины придерживаются мнения о том, что расстройства, связанные с естественным старением вызваны физиологическими функциональными расстройствами, которые во многих случаях не поддаются медикаментозному лечению так, чтобы увеличить продолжительность жизни людей и улучшить качество жизни населения при старении. Целью Американской академии анти-эйджинговой медицины является распространение новейших достижений научных исследований в области анти-эйджинговой медицины, расширение применения методов лечения, направленных на продление жизни населения [11].

Зарубежные исследования пропагандируют широкое внедрение корпоративных анти-возрастных программ на предприятиях с целью повышения их экономической эффективности.

Корпоративная анти-эйджинговая программа – это организованная и оплачиваемая работодателем программа, направленная на поддержание сотрудников в деятельности по улучшению состояния здоровья, снижению рисков здоровья, ведению здорового образа жизни и повышению их индивидуальной эффективности на работе [6].

Стоит обратить внимание на тот факт, что с точки зрения предприятия основной целью внедрения корпоративных анти-возрастных программ, является их коммерческая эффективность, которая главным образом достигается через увеличение объемов выпуска продукции предприятия как следствие повышения производительности труда сотрудников за счет снижения показателей неявок по болезни в результате реализации корпоративных анти-эйджинговых программ на предприятиях регионов РФ. Однако, достижение этой цели возможно только через улучшение состояния здоровья сотрудников предприятий [7, 8].

Зарубежный опыт исследований показывает, что экономическая эффективность корпоративных анти-возрастных программ на предприятиях достигается за счет следующих факторов:

- улучшение общего состояния здоровья сотрудников;
- повышение уровня удовлетворенности и мотивации сотрудников;
- снижение уровня стресса среди сотрудников;
- повышение производительности труда сотрудников;
- увеличение объемов производства компании за счет сокращения числа дней неявок сотрудников по болезни;
- сокращение расходов на медицинское обслуживание [4].

Таким образом, основными факторами успешной реализации корпоративных анти-эйджинговых программ на предприятиях регионов РФ являются изучение результатов научных исследований в области анти-эйджинговой медицины, изучение опыта практической реализации корпоративных анти-эйджинговых программ на предприятиях, корректная оценка возможностей применения данного опыта на определенном предприятии, выработка собственной модели корпоративной анти-возрастной программы с учетом особенностей самого предприятия и состояния здоровья и психологии сотрудников. Не существует единой модели корпоративной анти-эйджинговой

программы, которая была бы успешной и эффективной на любом предприятии регионов РФ. При разработке корпоративной анти-возрастной программы работодателям следует полагаться на научно обоснованные практические стратегии и на их основании строить собственную модель внедрения и реализации корпоративных анти-эйджинговых программ на предприятиях регионов РФ [9].

Успешная реализация корпоративных анти-эйджинговых программ на предприятии регионов РФ способствует достижению целей всех участников проекта и ведет к положительным результатам как для работодателя и сотрудников, так и для общества в целом.

Литература:

1. Авидзба Л.Л., Горелик С.Г., Камышанченко Е.Н. Зарубежный опыт реализации анти-возрастных (анти-эйджинговых) программ на предприятии. Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сб. науч. трудов IX междунар. науч.-практ. конф., посвященной празднованию 140-летия НИУ "БелГУ", Белгород, 3 марта 2016 г. / НИУ "БелГУ", Бременский университет, Варшавская высшая школа экономики и др. ; под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Растопчиной. - Белгород, 2016. - С.42-45.
2. С.Г. Горелик, Е.Н. Камышанченко Н.Ф. Сивцова Социально-экономическое прогнозирование в превентивной гериатрии / Горелик, С.Г., Камышанченко, Е.Н., Сивцова, Н.Ф. // Врач. – 2015. – №6. – С. 83-85.
3. А.Н. Ильницкий, К.И. Прощаев Современные проблемы антивозрастной медицины / Ильницкий, А.Н., Прощаев, К.И. // Геронтология (электронный журнал). – 2014. – №2. – Режим доступа: <http://gerontology.esrae.ru/6-68>
4. Grossmeier J. et al., "Impact of a Comprehensive Population Health Management Program on Health Care Costs," *Journal of Occupational and Environmental Medicine* 55 (6) (2013): 634–643.
5. Harvard Department of Stem Cell and Regenerative Biology / [Electronic source] / <http://hsci.harvard.edu/people/amy-wagers-phd>
6. Leonard L. Berry, Ann M. Mirabito, William B. Baun "What's the Hard Return on Employee Wellness Programs?" *Harvard Business review: From the December 2010 Issue.*
7. Liu, H., K. M. Harris, et al. (2012). "Effect of an Employer Sponsored Health and Wellness Program on Medical Cost and Utilization." *Popul Health Manag.*
8. Lydia Makrides et al., "A Pilot Study of the Economic Analysis of a Comprehensive Workplace Wellness Program in a Canadian Government Department," *Journal of Occupational and Environmental Medicine* 53 (7) (2011): 799–805.
9. Osilla, K. C., K. Van Busum, et al. (2012). "Systematic review of the impact of worksite wellness programs." *The American Journal of Managed Care* 18(2): e68–81.
10. Researchers Study 3 Promising Anti-Aging Therapies / [Electronic source] / <http://www.alwaysyoung.com/a4m.html>
11. The American Academy of Anti-Aging Medicine / [Electronic source] / <https://www.scientificamerican.com/article/researchers-study-3-promising-anti-aging-therapies/>

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2013-2015 ГГ.

*А.Э. Акоюн, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия*

В современных условиях российской экономики, для которой характерны, с одной стороны, ограниченность внешнеэкономической деятельности, а с другой – нестабильность внутреннего рынка, достижение общенационального экономического

роста становится все более затруднительным. Проблемы, возникающие на макроуровне, оказывают как непосредственное, так и опосредованное влияние на развитие экономик регионов Российской Федерации, способствуя все большей социально-экономической дифференциации. При этом большее число регионов характеризуется сокращением основных экономических показателей в различных сферах деятельности, а обратную тенденцию демонстрируют лишь отдельные регионы. В результате, под угрозой оказывается стабильность национальной экономической системы.

Тенденции мирового хозяйства свидетельствуют о том, что наиболее эффективным инструментом обеспечения стабильного экономического роста и повышения благосостояния населения является научно-технический прогресс, который во многом определяется инновационным потенциалом. На наш взгляд, инновационный потенциал представляет собой совокупность потенциалов экономической системы, представленных соответствующими ресурсами (научно-техническими, человеческими, интеллектуальными, технологическими и др.), которые используются или могут быть использованы, в том числе и через их взаимодействие со смежными системами (рынок, инфраструктура, законодательство и др.). Результатом этого взаимодействия является появление качественно новых продуктов, услуг, технологий, методов и методик, способных увеличить эффективность функционирования экономической системы [1].

Нами была произведена оценка инновационного потенциала регионов Российской Федерации в 2013-2015 гг. В рамках оценки были рассмотрены 8 федеральных округов, среди которых: Центральный (ЦФО), Северо-западный (СЗФО), Южный (ЮФО), Северо-Кавказский (СКФО), Приволжский (ПФО), Уральский (УФО), Сибирский (СФО), Дальневосточный (ДФО) федеральные округа [4]. В расчеты не включен Крымский федеральный округ, ввиду объективного отсутствия ряда статистических показателей, необходимых для оценки. Общий рейтинг регионов РФ по показателю инновационного потенциала представлен в таблице.

Таблица

Рейтинг федеральных округов Российской Федерации по интегральному показателю инновационного потенциала в 2013-2015 гг.

Федеральный округ	2013			2014			2015		
	ПИП	Место в рейтинге	Группа по ПИП	ПИП	Место в рейтинге	Группа по ПИП	ПИП	Место в рейтинге	Группа по ПИП
ЦФО	44,7	2	А	40,06	2	А	42,8	1	А
ПФО	45,6	1	А	44,84	1	А	41,3	2	А
УФО	37,8	4	В	37,51	4	В	36,2	3	В
СЗФО	40,8	3	А	40,01	3	А	34,6	4	В
СФО	34,7	5	В	34,18	5	В	34,4	5	В
ЮФО	27,6	7	С	27,1	8	С	29,5	6	С
ДФО	31,8	6	В	31,99	6	В	25,9	7	С
СКФО	23,7	8	С	23,56	7	С	24,5	8	С
Ср. знач.	35,8	-	-	34,9	-	-	33,7	-	-

*Без учета Крымского федерального округа

Рассчитано автором на основе: [6]

Более наглядно распределение федеральных округов РФ по показателю инновационного потенциала в 2013-2015 годах представлено на рисунке 1.

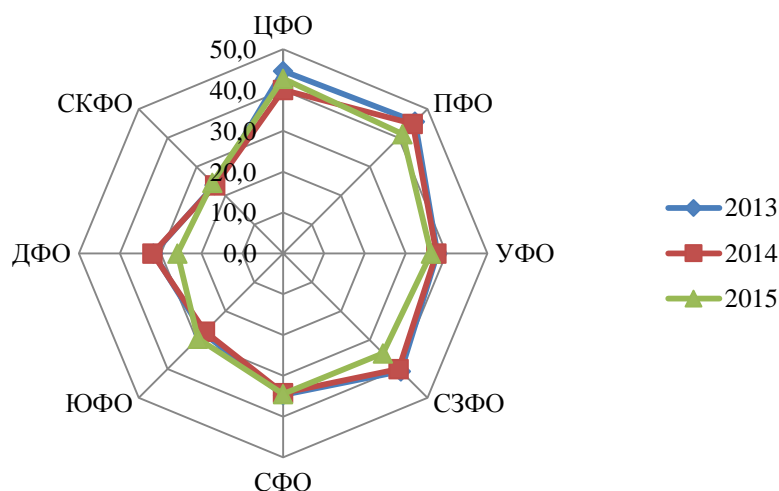


Рис. 1. Инновационный потенциал федеральных округов РФ в 2013-2015 гг.

Проведенное исследование позволяет установить, что в группу регионов «А» с высоким уровнем инновационного потенциала вошли такие субъекты РФ, как Приволжский и Центральный федеральные округа. Максимальное значение показателя инновационного потенциала в 2015 году наблюдалось в Центральном федеральном округе (44,7 – 2013 г., 40,06 – 2014 г., 42,2 – 2015 г.). Стоит отметить, что за последние годы ЦФО впервые опередил ПФО по показателю инновационного потенциала. Главным фактором в данном регионе является первенство округа по научно-техническому потенциалу (1/2 работников науки РФ осуществляют научную деятельность на территории округа). Также первенство округа достигается за счет поступающих патентных заявок. Кроме того, в составе Центрального федерального округа находятся 11 из 14 официальных наукоградов Российской Федерации, в которых сосредоточена большая часть научно-технического потенциала страны. Стоит отметить, что центральный федеральный округ находится на первом месте по использованию передовых производственных технологий, что значительно расширяет возможности осуществления инновационной деятельности, а также увеличивает инновационный потенциал региона. Округ является лидером по объему затрат, производимых с целью поддержки научных исследований и разработок.

Вторым регионом с высоким уровнем инновационного потенциала является Приволжский федеральный округ. Такое место в рейтинге объясняется, прежде всего, его первенством среди других округов по объемам промышленного производства. Так, Приволжский федеральный округ характеризуется высокой развитостью таких наукоемких отраслей, как точное машиностроение и автомобилестроение, а также высокой долей предприятий оборонно-промышленного комплекса, где инновации и новейшие технологии играют ключевую роль. Также в округе находится 4 из 15 научных центров Российской академии наук: Уфимский, Самарский, Саратовский и Нижегородский. Кроме того, регион является лидером по объему затрат на технологические инновации, значительно превышая по данному показателю остальные регионы РФ. В округе особое внимание уделяется финансированию научных исследований и разработок. В целом, регион отличается высоким уровнем технологического и финансово-инвестиционного потенциала.

В 2015 году впервые за весь период Уральский федеральный округ оказался на третьем месте в рейтинге (группа «В»), обойдя по показателю инновационного потенциала Северо-западный федеральный округ. Данная позиция обоснована тем, что регион имеет первенство по многим ключевым показателям, включенным в интегральный показатель инновационного потенциала. Так, округ занимает первые места по внедрению и использованию инноваций, обеспечивающих повышение экологической безопасности в

регионе. Также округ лидирует по количеству применяемых организационных инноваций, включая участие организаций в совместных проектах по осуществлению научных исследований. На наш взгляд прогресс инновационного потенциала УФО в 2015 году, прежде всего, был связан с резким увеличением объема инновационных товаров, работ и услуг в объеме валового регионального продукта (с 2,5% до 9,96%).

Достаточно близок к Уральскому Северо-Западный федеральный округ (группа «В»). Данный округ занимает четвертую позицию в рейтинге со значением, равным 34,6 (для сравнения, в 2013 и 2014 годах данный показатель составлял 40,8 и 40,01 соответственно). Такое сокращение и выход округа из группы «А» можно объяснить сокращением ряда показателей по пяти группам инновационного потенциала из шести. Так отрицательную динамику показали такие показатели, как удельный вес инновационных товаров в общем объеме по округу как по малым, так и средним и крупным предприятиям. Значительно сократились показатели финансового и инновационного потенциала, в том числе затраты на технологические инновации. Однако округ относится к группе со средним уровнем инновационного потенциала и представлен относительно высокими показателями по некоторым группам. К ним можно отнести показатель инновационной активности (10,3% всех организаций применяют в своей деятельности инновации), удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации, долю внутренних затрат на научные исследования в ВРП и, что немаловажно, объем инновационных товаров, работ и услуг в ВРП. Превосходство округа по ряду показателей, несмотря на отрицательную динамику можно объяснить рядом факторов, включая инвестиционную привлекательность региона, которая обеспечивается, в первую очередь, наличием морских путей сообщения со странами Европы. Кроме того, основу для развития инновационно-ориентированных производств в округе создают ряд научных центров и инновационных инкубаторов (Мурманский региональный инновационный бизнес-инкубатор, Санкт-Петербургский научный центр РАН и др.).

Кроме того, в группу «В» в 2015 году вошел Сибирский федеральный округ с рейтинговым значением 34,4 (в 2014 – 27,1, в 2013 – 27,6). Регион характеризовался относительно низким уровнем основных показателей, характеризующих инновационный потенциал, таких как инновационная активность, объем инновационных товаров, работ, услуг, объем затрат, связанных с инновационной деятельностью и т.д.

Группа «С» с низким уровнем инновационного потенциала в 2015 году включила Южный (29,5), Дальневосточный (25,9) и Северо-Кавказский (24,5) федеральные округа. Значения единичных и групповых показателей инновационного потенциала в этих регионах сохраняли относительно низкий уровень, а интегральные значения оказались ниже среднего значения по рейтингу, которое составило 33,7. В целом по федеральным округам в период с 2013 по 2015 год существовала тенденция к сокращению инновационного потенциала (рис. 2).

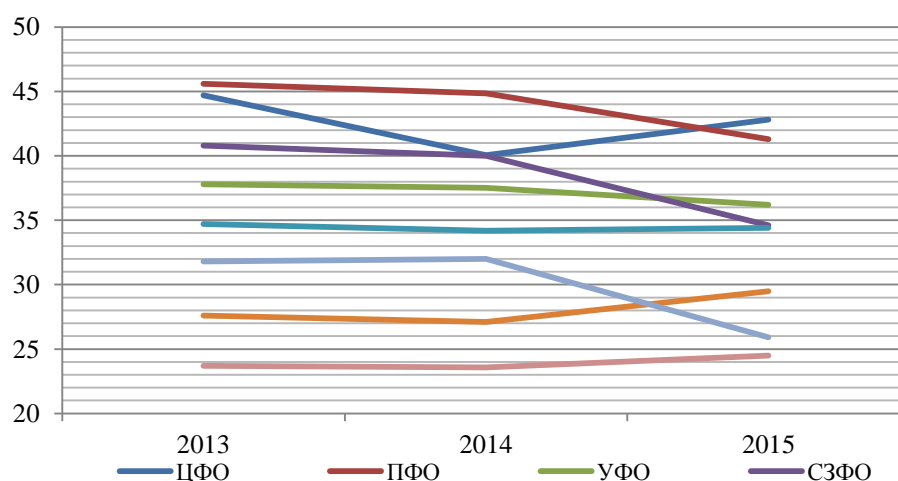


Рис 2. Динамика инновационного потенциала федеральных округов РФ в 2013-2014 гг.

Наибольшее сокращение показателя инновационного потенциала в 2015 году по сравнению с 2013 произошло в таких округах, как: Дальневосточный (- 18,6%), Северо-западный (-15,2%). Минимальное сокращение инновационного потенциала за весь период исследования наблюдалось в Сибирском федеральном округе (-0,9%). Положительная тенденция в 2013-2015 годах наблюдалась только в двух регионах с низким уровнем инновационного потенциала: в Южном (рост – 6,9%) и Северо-Кавказском (3,4%) федеральных округах. В регионах-лидерах по показателю инновационного потенциала в 2013-2015 годах наблюдалось снижение показателя.

Таким образом, интегральная методика оценки, использованная в процессе исследования, позволила проанализировать инновационный потенциал российских регионов и сделать вывод о значительной дифференциации показателя в рамках федеральных округов. Оценка динамики показателей инновационного потенциала в 2013-2015 гг. свидетельствует о сокращении ряда определяющих её значение единичных показателей, что привело к сокращению инновационного потенциала в целом в российских регионах.

Литература:

1. Акопян, А. Э. Методические подходы к оценке инновационного потенциала регионов РФ [Текст] / А. Э. Акопян, Е. И. Дорохова // Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий: Материалы XX Международной научно-производственной конференции (Белгород, 23 – 25 мая 2016 г.). Том 2.– Белгород: Издательство ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ, 2016. – 408 с.

2. Акопян, А.Э. Инновационный потенциал и инновационная активность российских предприятий [Текст] / А.Э. Акопян, Е.И. Дорохова // Ямальский вестник. 2016. № 1 (6). С. 226-232.

3. Дорохова, Е.И. Инновационные технологии в таможенной логистике [Текст] / Е.И. Дорохова // Теория и практика инновационного развития кооперативного образования и науки: материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. Белгородский университет кооперации, экономики и права. 2010. С. 183-190.

4. Дорохова, Е.И. Инновационное развитие конкурентоспособности Российской Федерации [Текст] / Е.И. Дорохова, А.А. Михайлова // Экономика и социум. – Саратов: Институт управления и социально-экономического развития. – 2014. – № 4-2 (13). – С. 1047-1052.

5. Дорохова, Е.И. Развитие конкурентоспособности Белгородской области на основе кластерного подхода [Текст] / Е.И. Дорохова, А.Э. Акопян Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы IV Международной научно-практической конференции, посвященной 140-летию со дня основания НИУ «БелГУ». 2016. С. 62-65.

6. Наука и инновации. Наука, инновации и информационное общество: официальная статистическая информация [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

7. 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.

8. Экономический и финансовый потенциал систем хозяйствования: теория и практика / коллектив авторов. [Текст] // И.В. Сименко, И. И. Иванус, Е. И. Дорохова [и др.] – Донецк: Донбасс [ДонНУЕТ], 2015.– 336 с.

9. Dorokhova, E.I. Evaluation of the innovation potential of the regions of the Central Federal District of the Russian Federation / Medwell Journals : International Business Management 9 (6): 1112-1118, 2015.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И ФРАНЦИИ: ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ

Д.Б. Андрусенко
г. Белгород, Россия

Россия всегда стремилась к активному сближению с другими странами, и в первую очередь - со странами Европы. В данной статье рассматриваются торгово-экономические отношения России и Франции, так как Франция была и остается одним из основных политических партнеров России в Европе. Торгово-экономические отношения между Россией и Францией имеют многовековую историю, но следует отметить, что на протяжении этого времени имеются некоторые константы:

1. Традиционность торгового партнерства. Франция и Россия поддерживают двусторонние экономические связи, тем самым нарабатывая существенный практический опыт, полезный для будущего сотрудничества;
2. Ограниченность. Франция и Россия никогда не были основными торговыми партнерами друг для друга, развивая торгово-экономические отношения в определенных границах;
3. Зависимость качества торгово-экономических отношений от состояния политических отношений между странами.

По мнению ведущих экономистов мира, с помощью расчетов ВВП можно представить уровень успешности экономики страны и благосостояние ее жителей. Рост такого показателя означает подъем национальной экономической сферы, а снижение – указывает на проблемы и нестабильность ситуации в экономике государства (в сравнении с другими странами мира). В связи с этим существует рейтинг стран по валовому внутреннему продукту.

Таблица 1

Топ-10 стран за 2016 год (по оценке МВФ):

Место	Страна	ВВП, млрд. \$
1.	США	17 947
2.	Китай	10 866
3.	Япония	4 123
4.	Германия	3 356
5.	Великобритания	2 849
6.	Франция	2 422
7.	Индия	2 074
8.	Бразилия	1 775
9.	Италия	1 815
10.	Канада	1 551

Россия находится на 13 месте, так как ее показатель – 1326,0[4].

Экономисты нашего государства утверждают, что российская экономика плавно выходит из экономического кризиса, но этот процесс довольно длительный. Его прогресс зависит от нескольких показателей, а именно:

- устойчивость национальной валюты – российского рубля;
- уровень стоимости нефти на мировом рынке;
- западные санкции и их отмена.

ВВП России в 2016 году сократился на 0,2% согласно данным Росстата. Объем экономики по итогам года составил чуть менее 86 триллионов рублей. Минэкономразвития в базовом сценарии ожидает роста ВВП России в 2017 году на 0,6%, в 2018-м – на 1,7%, в 2019-м – на 2,1%. В 2015 году отечественная экономика сократилась на 3,7%.

Общий товарооборот России с Францией в первые 8 месяцев 2016 года увеличился на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и составил 8,4 млрд долл. США. Российский экспорт во Францию уменьшился на 19% и составил 3,1 млрд долл. США, в то время, как импорт увеличился на 50% и составил 5,3 млрд долл. США.

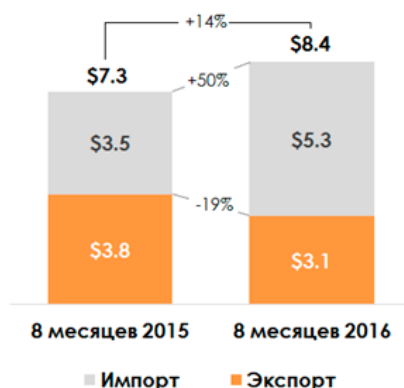


Рис.1. Динамика экспорта, импорта и товарооборота России и Франции за первые 8 месяцев 2015-2016гг. (млрд долл. США)

Российский экспорт во Францию в первые 8 месяцев 2016 года уменьшился на 21% и составил 1,91 млрд долл. Объем несырьевого экспорта во Францию за этот период уменьшился на 17% и составил 1,75 млрд долл. США[1].

Отметим, что в географической структуре российского экспорта в 2015 году Франция заняла 19-е место с долей 0,9%.

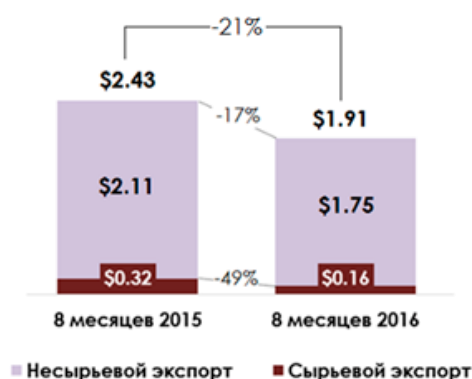


Рис. 2. Динамика российского экспорта во Францию за первые 8 месяцев 2015-2016 гг. (млрд долл. США)

Российский экспорт во Францию в 2015 году составил 3,1 млрд долл. США, что меньше показателя 2014 года на 37% (или на 1,8 млрд долл. США). Экспорт несырьевых товаров – 2,7 млрд долл. США (-36% или 1,5 млрд долл. США по сравнению с 2014 годом). Доля несырьевых товаров составила 86% в общем объеме экспорта (+2% по сравнению с 2014 годом) [1].

На рисунке 3 рассмотрим динамику российского экспорта во Францию 2011-2015 годах.

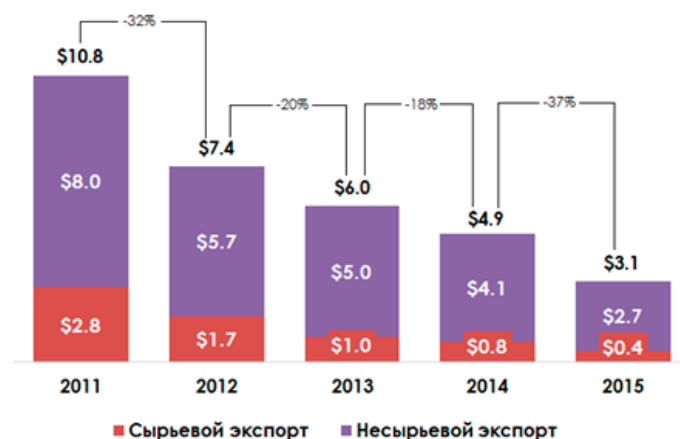


Рис. 3. Динамика российского экспорта во Францию 2011-2015 гг. (млрд долл. США)

Товарная структура российского экспорта во Францию представлена большим кластером минеральным топливом и нефтью с долей в экспорте 74%.

В 2015 году следует отметить уменьшение доли экспорта минерального топлива и нефти на 9% по сравнению с 2014 годом. Однако, произошел рост доли в экспорте ядерных реакторов и механического оборудования на 3%, черных металлов на 0,7% и удобрений на 1,5%.

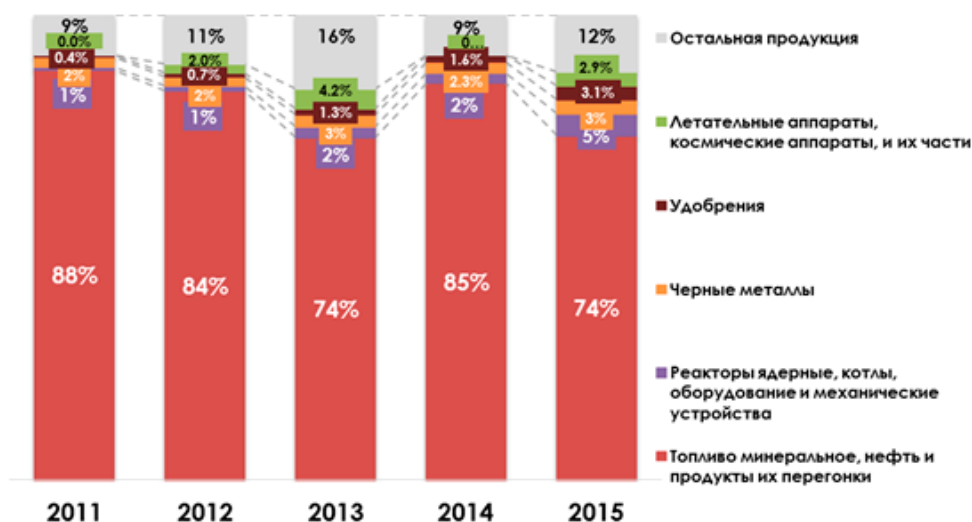


Рис. 4. Товарная структура российского экспорта во Францию в 2011-2015 гг.

Рассматривая товарную структуру российского экспорта во Францию в 2011-2015 годов, на рисунке 4 следует отметить, что в 2015 году произошел рост поставок по 9 из 20 основных товарных позиций.

В 2015 году Франция стала крупнейшим рынком сбыта следующих российских товаров: бочки, бочонки, чаны, кадки и прочие бондарные изделия и их части, из древесины, включая клепку (доля Франции в российском экспорте данного товара 81%), автоматы торговые (для продажи почтовых марок, сигарет, продовольственных товаров или напитков), включая автоматы для размена банкнот и монет(79%), фосфиды, определенного или неопределенного химического состава, за исключением феррофосфора(76%), станки для обработки металлов или металлокерамики без удаления материала(49%) и производные гидразина или гидроксилamina органические (46%)[1].

С импортом из Франции дела обстоят иначе. В первые 8 месяцев 2016 года российский импорт из Франции увеличился на 50% и составил 5,3 млрд долл. США.

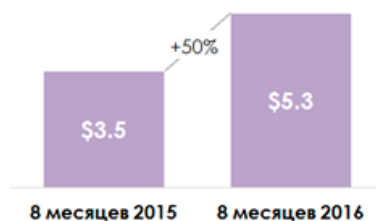


Рис. 5. Динамика российского импорта из Франции за первые 8 месяцев 2015-2016 гг. (млрд долл. США)

В 2015 году объем российского импорта из Франции составил 6 млрд долл. США, что на 47% меньше, чем в предыдущем, 2014 году.

В географической структуре экспорта Франции по итогам 2015 года Россия заняла 14 место среди стран-импортёров французской продукции с долей 1,3% французского экспорта.

Товарная структура российского импорта из Франции представлена главным образом механическими устройствами (доля в импорте- 15%), фармацевтической продукцией (13%) и эфирными маслами (12%).

По отношению к 2014 году можно отметить увеличение доли французского экспорта фармацевтической продукции с 12% до 13%, эфирных масел с 9% до 12%, электрических машин и оборудования (+1%) и прочих химических продуктов (+1%).

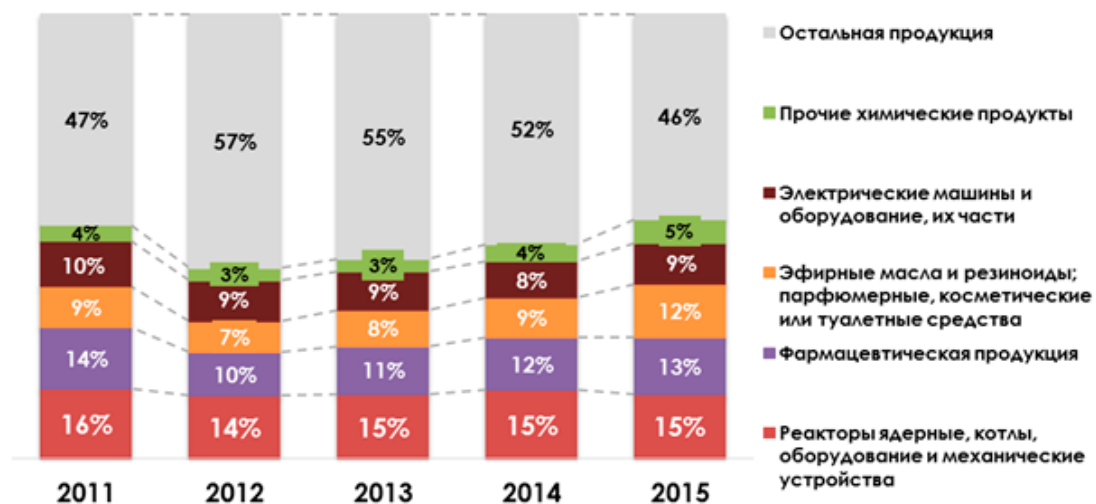


Рис. 6. Товарная структура российского импорта из Франции в 2011-2015 гг.

В 2015 году спад объемов импорта произошел в 17 поставках из 20 основных товарных позиций.

Наибольший спад произошел в поставках летательных аппаратов, космических аппаратов (включая спутники) и суборбитальных и космических ракет-носителей (-86%) и частей и принадлежности тракторов, легковых автомобилей, моторных транспортных ср-в для перевозки грузов и транспортных ср-в специального назначения (-64%).

В 2015 году Россия стала крупнейшим рынком сбыта для таких французских товаров, как:

- машины для сжижения воздуха или газов;
- хлориды магния;
- соли и сложные эфиры лимонной кислоты.

Подводя итоги, следует отметить, что торгово-экономические отношения между Россией и Францией имеют не только экономическое значение, в виде обмена товарами, услугами и капиталами, но и значение политическое. Таким образом, дальнейшее поступательное развитие торгово-экономические отношения между Парижем и Москвой с максимально внимательным учетом нужд каждой из сторон вполне способно стать основой, продвигающей вперед не только политическое взаимодействие России с Францией, но и России с ЕС.

Литература:

1. Единый информационный портал "Экспортеры России" [Электронный ресурс] : интернет-сайт. – Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/4170/>
2. Карта торговли (Trade Map) [Электронный ресурс] : интернет-сайт. – Режим доступа: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
3. СтатБюро [Электронный ресурс] : интернет-сайт. – Режим доступа: <https://www.statbureau.org/ru/germany/inflation>
4. Статистика МВФ. World economic outlook : a survey by the staff of the International Monetary Fund. Электронный ресурс. Washington, DC : International Monetary Fund, 2008-2012. - Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/.pdf/text.pdf>.
5. Статистическая база данных Всемирного банка Электронный ресурс./ The World Bank Group. -Washington: The World Bank Group, 2013. -Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>, Загл. с экрана.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

***М.А. Ансимова, Н.А. Калуцкая
г. Белгород, Россия***

Сельское хозяйство представляет собой одну из ключевых отраслей экономики, нацеленную на предоставление продовольствия населению, а также сырья отдельным отраслям промышленности в необходимых объемах. Данная отрасль представлена почти во всех странах и имеет большое значение в национальной экономике, поскольку от состояния сельского хозяйства зависит продовольственная безопасность страны.

Сельскохозяйственная отрасль имеет ряд специфических черт, заключающихся в сезонном характере производства, особенностях использования природных ресурсов, а также зависимости от природных и климатических факторов. Помимо этого сельского хозяйство играет важную роль в социально-экономическом развитии регионов РФ, а также способствует повышению уровня жизни населения, поскольку качество сельскохозяйственной продукции оказывает непосредственное влияние на здоровье граждан и продолжительность их жизни.

Вне всяких сомнений Россия владеет уникальными природными ресурсами, составляющими ее аграрный потенциал. В современных условиях крайне необходимо реализовать данное конкурентное преимущество и перейти к полному самообеспечению продовольствием с одной стороны, а с другой – стать крупнейшим мировым поставщиком сельскохозяйственной продукции. Немаловажным является также относительная дешевизна земли по сравнению с другими странами, что связано с большим предложением и низким спросом на землю в сельскохозяйственной отрасли. Многие эксперты полагают, что сельское хозяйство имеет все шансы стать одной из ведущих отраслей экономики России.

В последнее время развитие сельского хозяйства в стране протекало в достаточно сложных и неоднозначных условиях, причиной которых является девальвация рубля, зарубежные санкции по отношению к России, процессы интеграции на экономическом пространстве СНГ и другие многочисленные социально-экономические факторы.

В целом, основываясь на статистических данных, отрасль сельского хозяйства приобрела устойчивый характер развития и продолжительное время продолжает превышать темпы роста ВВП. Размер продукции сельского хозяйства по России продолжает стабильно расти и в 2015г. составил 5165709 млн. руб. Объем экспорта сельскохозяйственной продукции вырос и составил 16,2 млрд. долл. США, а объем импорта, напротив, упал до 26,5 млрд долл. США. Всего в 2015г. перечислено из федерального бюджета на поддержку сельского хозяйства 222,3 млрд. руб., что превышает размер бюджетных ассигнований, предусмотренных паспортом госпрограммы, на 34,4 млрд. руб. В общей сложности в 2015г. выделено 263 млрд. руб. кредитных ресурсов для предприятий АПК [3]. Однако преимущественно финансируются крупные проекты, в то время как мелким КФХ труднее добиться государственной поддержки.

В настоящее время сельское хозяйство России сталкивается с рядом проблем, которые требуют скорейшего решения. К такому роду рискам и угрозам, оказывающим влияние на социально-экономическую ситуацию относятся: подорожание материально-технических ресурсов; удорожание кредитно-финансовых ресурсов при высокой закредитованности сельскохозяйственных организаций; нестабильный курс валюты; возвращение импортной продукции как следствие медленного развития сельского хозяйства; возрастание инфляции; сокращение покупательной способности населения; возможные неблагоприятные погодные условия и т.д.

В рамках преодоления данных трудностей Правительством РФ разработана государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», включающая в себя 11 различных подпрограмм и 4 федеральных целевых программ [1]. Основными направлениями госпрограммы являются: гарантирование продовольственной безопасности страны, импортозамещение, поддержка конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятий АПК, развитие сельских территорий и т.д.

Помимо программы развития сельского хозяйства на федеральном уровне, существуют региональные программы, направленные на развитие сельского хозяйства с учетом особенностей каждого отдельного региона РФ. Одной из таких программ является разработанная Правительством Белгородской области программа «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014–2020 годы» [2]. Целью ее создания является достижение стабильного развития агропромышленного комплекса региона, а также формирование комфортных условий для проживания в сельской местности, для реализации которой сформировано 12 подпрограмм.

Белгородская область является развитым индустриально-аграрным регионом, производящим около 4,3% общероссийского объема сельскохозяйственной продукции. Регион характеризуется наличием высокотехнологичного и конкурентоспособного сельскохозяйственного производства.

На настоящий момент в Белгородской области практически завершено формирование технологической базы животноводства, а именно созданы мощности по производству более 800 тыс. тонн мяса птицы и более 700 тыс. тонн свинины в живом весе в год. Регион продолжительное время лидирует по поставкам животноводческой продукции на российский рынок. В частности в 2015г. по объему реализации свиней и птицы на убой (в живом весе) Белгородская область занимала первые места среди регионов РФ, а по производству молока - третье место среди областей ЦФО. В общей сложности в Белгородской области в 2015г. произведено 1 тонны мяса на каждого жителя региона [4].

В Белгородской области активно происходит процесс совершенствования структуры посевов и севооборота, внедрения новых высокоурожайных сортов и гибридов

сельскохозяйственных культур, освоения ресурсосберегающих технологий обработки почвы, тем самым обеспечивая региону высокие результаты в отрасли растениеводства. По итогам 2015г. в области собрано более 3,1 млн. тонн зерновых и зернобобовых культур, более 2,7 млн. тонн сахарной свеклы и 321,9 тыс. тонн подсолнечника. Стоит также отметить, что в регионе происходит внедрение биологической системы земледелия, которая направлена на сохранение и приумножение плодородия почв.

Согласно данным Росстата [4]., представленным в таблице 1, динамика развития сельского хозяйства в регионе выглядит следующим образом:

Таблица 1

Основные показатели развития сельского хозяйства Белгородской области

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Продукция сельского хозяйства, млн.руб.	134619,8	149265,4	155401,7	188217,3	220692,1
Индексы производства продукции сельского хозяйства, в процентах к предыдущему году	132,10	108,40	108,20	105,00	104,10
Индексы физического объема продукции растениеводства, в процентах к предыдущему году	201,60	101,10	106,00	108,70	101,60
Индексы физического объема продукции животноводства, в процентах к предыдущему году	110,40	111,90	109,20	103,30	105,10
Посевные площади сельскохозяйственных культур, тыс.гектаров	1369,10	1389,30	1432,20	1440,90	1449,30
Крупный рогатый скот, тыс. голов	235,10	232,70	226,70	221,00	223,00
Поголовье птицы, тыс. голов	47669,50	48251,20	48808,60	52982,20	52884,10

Общий объем сельскохозяйственной продукции Белгородской области в стоимостном выражении на протяжении последних 5 лет стабильно увеличивается. В целом в результате проведения мероприятий, предусмотренных программами развития, выпуск сельскохозяйственной продукции в Белгородской области за 2015г. составил 220,7 млрд. руб., что на 17,25% больше значения предшествующего года. По производству продукции сельского хозяйства в расчете на 1 гектар пашни регион, на протяжении длительного времени является единственным субъектом РФ, который превзошел показатель в 100 тыс. рублей.

Динамика индекса производства продукции сельского хозяйства имеет негативную тенденцию. В 2015г. индекс равен 104,1, что на 0,9 меньше значения 2014г., но больше целевого показателя госпрограммы, равный 102,1. Индекс физического объема продукции растениеводства возростал в течение 2013г. и 2014г., но в 2015г. упал на 7,1 и составил 101,6. Индекс физического объема продукции животноводства, напротив, имел негативную динамику в 2013г. и 2014г, а в 2015г. вырос на 1,8 и стал равен 105,1. Стоит также отметить, что значение индекса продукции растениеводства меньше указанного 101,7 в госпрограмме, а индекс продукции животноводства, напротив, превышает значение 102,3, описанное в программе поддержки сельского хозяйства.

Факт невыполнения целевого значения индекса производства продукции растениеводства обуславливается в первую очередь снижением производства зерна и сахарной свеклы (на 11,21% и 2,72% соответственно), которые имеют значительный удельный вес в общей структуре производства. Недопроизводство свеклы обуславливается в первую очередь уменьшением площади посевов сахарной свеклы из-за недостатка роста внутреннего российского рынка сахара, но в тоже время в регионе покрывается внутренняя потребность в сахаре (около 270 кг. на одного человека).

Посевные площади сельскохозяйственных культур Белгородской области в течение рассматриваемого периода постоянно увеличиваются. По состоянию на 2015г. значение показателя равно 1449,3 тыс. гектаров, что больше на 0,58%, чем в предшествующем году.

Динамика количества крупного рогатого скота за 5 лет имеет в целом негативную тенденцию за исключением последнего года. В 2015г. значение показателя выросло на 0,9% и составило 223 тыс. голов. Обратная ситуация обстоит с размером поголовья птиц. За период с 2011г по 2014г. наблюдается рост данного показателя, но в 2015г. он уменьшается на 0,19% и составляет 52884,1 тыс. голов.

В разрезе основных видов сельскохозяйственной продукции ситуация складывается следующим образом. Преимущественно положительная динамика в течение последних 5 лет наблюдается у показателей производства зерна, овощей, плодов и ягод, скота и птицы на убой, но в тоже время в 2015г. упали значения производства зерна, а также плодов и ягод. Негативная тенденция по большей части характерна для показателей производства сахарной свеклы, семян подсолнечника и шерсти. По производству картофеля, яиц и меда в начале периода наблюдается некоторый спад значений, но к 2015г. можно отметить рост соответствующих показателей. Стоит также отметить, что значения производства сахарной свеклы и молока не по-прежнему дотягивают до уровня, обозначенного в качестве целевого в госпрограмме.

Количество предприятий Белгородской области, занятых в сфере сельского хозяйства, в 2015г. составило 1130, что меньше значения предшествующего года на 1,65%. В ходе выполнения областной программы достигнуто появление новых КФХ и начинающих фермеров при господдержке в количестве 32 ед., а также ввод в действие 23,5 тыс. м² жилья в рамках развития сельских территорий. В Белгородской области активно развиваются семейные фермы, за 2015г. ими произведено продукции и оказано услуг в общей сложности на сумму в 14 млрд. руб.

Помимо этого в сельской местности региона акцентируется внимание на процессах кооперации и интеграции малых предприятий между собой и с предприятиями, которые находятся в составе агрохолдингов. В 2015г. создано 14 такого рода сельскохозяйственных кооперативов.

В 2015г. из федерального бюджета выделено 11,3 млрд. руб., а из областного - 1,8 млрд. руб., иными словами общая сумма господдержки сельского хозяйства области составила 13,1 млрд. руб. Объем инвестиций в 2015г. в АПК Белгородской области составил более 20,4 млрд. руб. [3].

Ряд банковских институтов регулярно обновляет линейку финансовых продуктов для поддержки аграрных предприятий. Так, например, Белгородский филиал «Россельхозбанка» имеет свыше 40 программ для развития агробизнеса. За 2015г. на кредитование агропромышленных предприятий банк выделил 14,3 млрд. руб., из них 1,1 млрд. руб. предоставлено предприятиям сегмента малого предпринимательства.

В настоящее время в Белгородской области осуществляется совокупность инвестиционных проектов в направлениях, которые наиболее зависимы от импорта, в целях формирования конкурентного и эффективного сельского хозяйства. В частности к таким проектам относятся развитие производства овощей закрытого грунта, плодовых и ягодных культур, аквакультуры, биологических добавок, ветеринарных препаратов, компонентов для кормопроизводства. Помимо этого в области в целях повышения уровня занятости сельского населения большое внимание уделяется государственной поддержке развития малых форм хозяйствования на селе.

Ведущими сельскохозяйственными предприятиями Белгородской области являются: ЗАО «Приосколье», ЗАО «Белая птица», ГК «Мираторг», ООО ГК «Агро-Белогорье», УХК «ПромАгро», ОАО МК «Авида», ЗАО «Краснояружская зерновая компания», ООО «СПК «Теплицы «Белогорья» и т.д.

В целом в 2015г. было достигнуто большинство целевых значений программы поддержки сельского хозяйства. Иными словами можно говорить о том, что АПК Белгородской области удается противостоять внешним негативным факторам, наращивая объемы производства продукции сельского хозяйства и увеличивая долю отрасли в ВРП до 30%.

В рамках дальнейшего развития сельского хозяйства региона целесообразно проведение следующих мероприятий:

- постройка современных теплиц преимущественно с круглогодичным досвечиванием для поддержки овощеводства; закладка 980,0 га. садов для производства плодов и ягод; повышение качества посевного материала и объемов минеральных удобрений с целью обеспечения стабильного урожая зерна; снижение зависимости производителей сахарной свеклы от импортных семян;
- дальнейшее развитие свиноводства и птицеводства посредством модернизации производства; расширение производства и обеспечение условий для импортозамещения мяса крупного рогатого скота и молочных продуктов;
- выполнение программ биологизации земледелия; инвестирование в развитие мелиорации сельскохозяйственных земель; рациональное использование земель, в частности введение в оборот неиспользуемой пашни;
- обновление технической базы; экологизация и биологизация производства путем использования новых технологий; развитие биоэнергетики; развитие пищевой и перерабатывающей промышленности; финансирование проведения прикладных исследований в сфере АПК;
- расширение линейки страховых продуктов с государственной поддержкой; изменение системы агрострахования в направлении защиты от обычных болезней животных и частичной утраты урожая для повышения количества получателей страховых выплат; увеличение размеров субсидирования производителей сырого молока; признание организаций тепличного овощеводства льготной категорией потребителей электроэнергии; развитие системы сельскохозяйственного консультирования; обеспечение доступности кредитования для АПК; отмена минимального порога регионального софинансирования по краткосрочным кредитам; установление ставки по ЕСХН в диапазоне от 0 до 6 %; увеличение срока отсрочки погашения реструктуризированной задолженности;
- поддержка производства отечественных лекарственных ветеринарных препаратов и оборудования для ферм и комплексов; создание отдельной подпрограммы «Развитие экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия»; формирование программы развития сельскохозяйственного машиностроения в рамках технологической модернизации агропромышленного производства;
- создание программ по повышению квалификации для агропромышленного производства с учетом особенностей модернизируемой отрасли; возобновление выплат молодым специалистам, которые переезжают работать в сельские школы на пять лет и выезжают работать в сельские учреждения здравоохранения и т.д.

Таким образом, отрасль сельского хозяйства играет важную роль для любой страны, в том числе и для России, обеспечивая продовольствием ее население и сырьем остальные отрасли производства. В этой связи особое значение приобретает вопросы поддержки АПК.

В 2015г. функционирование сельского хозяйства России и Белгородской области в частности протекало в рамках сложной социально-экономической ситуации, которая сформировалась под влиянием различных внутренних и внешних факторов, таких как санкции по отношению к России, ответное эмбарго, девальвация рубля и т.д. Но своевременно принятые меры позволили достичь уровня многих целевых показателей программы развития сельского хозяйства.

Возросшая инфляция, а также удорожание материально-технических и кредитных ресурсов, неблагоприятно скажутся на инвестиционной активности, что в свою очередь в дальнейшем приведет к замедлению темпов прироста производства сельскохозяйственной продукции при сохранении положительной динамики.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно сделать вывод, что Белгородская область обладает потенциалом обеспечить население региона экологически чистой

сельскохозяйственной продукцией и поставлять излишки на всероссийский рынок, поскольку приоритетными направлениями развития АПК региона остается обеспечение импортозамещения, усиление внутреннего рынка отрасли, а также расширение экспортных возможностей.

Литература:

1. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 19.12.2014) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

2. Об утверждении Государственной программы Белгородской области "Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014 - 2020 годы [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Белгородской области от 28 октября 2013 г. N 439-пп // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

3. «Национальные доклады о развитии сельского хозяйства». Международный независимый институт аграрной политики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mniar.com/analytics/national-reports/>

4. «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство». Федеральная служба государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/enterprises/agriculture/

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

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

Проблема безопасности стоит в центре внимания человека и общества с момента их возникновения. Это объясняется тем, что безопасность является важнейшей потребностью человека вслед за его потребностью в пище, воде, одежде, информации. Продовольственная безопасность страны - неотъемлемая часть ее национальной безопасности. Улучшение обеспечения населения продуктами питания представляет собой важную социально-экономическую задачу, решение которой имеет огромное значение для регионов России. Обеспечение продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов.

Актуальность исследования заключается в необходимости решения проблем в области продовольственной безопасности регионов РФ, связанных с системным кризисом и спадом производства во всех отраслях народного хозяйства.

Целью исследования является - анализ состояния уровня продовольственной безопасности в контексте национальной безопасности регионов Р Ф.

Согласно законодательным документам Российской Федерации, безопасность определяется как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз» [1]. Исследования, проведенные учеными Российской Академии Наук (далее - РАН) в отношении уровня безопасности российских регионов выявили, что большинство показателей национальной безопасности страны являются предельно низкими [5, с. 162].

Аналогичные исследования были проведены специалистами ЮНЕСКО, результаты которых совпали с заключениями ученых РАН: по 5-балльной системе жизнеспособность национальной безопасности в России была оценена всего на 1,4 балла [9, с. 82].

Основополагающими показателями уровня национальной безопасности являются следующие факторы:

Уровень жизнеспособности, развитости и потенциал сельского хозяйства в государстве.

Уровень доходов, ассортимент продукции и качество питания граждан государства.

Уровень импорта в экономике страны.

Объемы запасов продовольствия в стране.

Уровень экологизации сельскохозяйственной области.

Масштаб существующих угроз, направленных на подрыв продовольственной безопасности [5, с. 163].

В контексте проблем национальной безопасности необходимо выделить продовольственную безопасность как важный фактор повышения безопасности российских регионов в целом. На сегодняшний день вопросы, связанные с повышением качества обеспечения граждан России продуктами питания являются приоритетными в рамках государственной политики [2, с. 140].

Продовольственная безопасность является важным показателем жизнеспособности и развития общества, а также детерминирующим фактором политической и экологической безопасности. Впервые мировое сообщество сформировало и внедрило термин «продовольственная безопасность» в 70 – е годы XX- го века, а в России в данное событие пришлось на начало XXI века [8].

В российской истории конец XX века стал определяющим для продовольственной безопасности и независимости страны. Данный период характеризовался критически низкими объемами собственного продовольственного производства и, соответственно, высоким импортом, что привело к серьезному подрыву производственного потенциала агропромышленного комплекса [3, с. 53].

Под термином «продовольственная безопасность» необходимо понимать состояние экономики, при котором населению страны, в целом, и каждому гражданину, в отдельности, гарантируется обеспечение доступа к продуктам питания, питьевой воде и другим пищевым продуктам в качестве, ассортименте и объемах, необходимых и достаточных для физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения страны [1].

Также продовольственную безопасность необходимо рассматривать в национальном ключе. Внутри любого государства прослеживается собственная специфика продовольственной безопасности, выраженная в расслоении по социальным группам. В качестве причин различного уровня продовольственной безопасности в регионах следует обозначить безработицу, отсутствие актуального на рынке труда образования [5, с. 160].

Уровень продовольственной безопасности в мировом срезе крайне дифференцирован. Одни регионы улучшают свои позиции по этому показателю, другие, в свою очередь, страдают от отсутствия какой-либо продовольственной безопасности и находятся за чертой бедности, пребывая в постоянном голоде в виду низкого экономического уровня развития своей страны [2, с. 150].

Если проводить сравнительную параллель российского сельскохозяйственного производства с развитыми странами, к примеру с США, то придется констатировать факт отставания в разы. Например, за 2016 год показатели урожайности сельскохозяйственных культур оказались ниже ровно в 2 раза, а производство мяса в России уступает в 4 раза США [6, с. 190].

Сегодня, согласно статистике на 2016 год, в нашей стране импорт мяса составляет 53 %, птицы - 58%, молочной продукции - 12% и сахара - 83%. Здесь необходимо отметить важное обстоятельство, связанное с продовольственной безопасностью. Импортированный товар зачастую привозится по низкой цене соответствующего качества, представляя собой экологическую опасность [7, с. 69].

Основополагающей причиной вышеприведенных статистических данных, то есть высокого импорта товаров и отсутствия сформированной развитой сельскохозяйственной отрасли, необходимо обозначить сырьевую направленность страны. Сельскому хозяйству в России как важному элементу продовольственной безопасности отводится незначительная роль.

Критериями продовольственной безопасности согласно трудам ученого – экономиста И.Г. Ушачева, являются:

1. Удовлетворенность человека продукцией на уровне физиологических потребностей (энергетическая ценность, вкусовые ощущения, качество).

2. Соответствие продукции ГОСТу, экологическим параметрам.

3. Доступность продовольствия в финансовом отношении

4. Высокие показатели собственного сельскохозяйственного производства, продовольственная независимость.

5. Размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов в сопоставлении с нормативными потребностями [4, с.150-152].

Таким образом, в статье проведен анализ состояния уровня продовольственной безопасности в контексте национальной безопасности нашей страны. Степень продовольственной безопасности зависит от базового потенциала сельскохозяйственного производства. Проведя сравнительную параллель российского сельскохозяйственного производства с развитыми странами, необходимо констатировать факт отставания по всем показателям (урожайности, мяса, птицы, молочной продукции и т.д.) в разы, что связано с отсутствием сформированной развитой сельскохозяйственной отрасли, и сырьевой направленностью страны. Продовольственная безопасность, обеспечивающая в свою очередь безопасность национальную, возможна при условиях, когда граждане России будут снабжены качественной экологически чистой продукцией по доступной стоимости, а также формирования стратегических запасов на экстренные случаи, связанные с войной, природными катаклизмами и др. Необходимо предпринять эффективные меры по развитию рыбного и лесного хозяйства, а также меры, направленные на улучшение генофонда животноводства и растениеводства.

Литература:

1. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Текст]: Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru

2. Абдулов, Н.В. Продовольственная безопасность как фактор повышения национальной безопасности [Текст] / Н.В. Абдулов // Экономика и труд. - 2016. – №3. – С. 134–150.

3. Бекетова, Е. Ю. Состояние продовольственной безопасности в РФ [Текст] / Е. Ю. Бекетова, Е. Н. Камышанченко // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации. - 2016. – 373 с.

4. Борисов, А.А. К вопросу о продовольственной безопасности в России [Текст] / А.А. Борисов // Экономика и предпринимательство. - 2016. - №4. – С. 150 – 165.

5. Карелин, В.В. Формирование продовольственной безопасности в Российской Федерации [Текст] / В.В. Карелин // Экономика и управление. - 2016. - №5. – С. 160 – 178.

6. Рощуп, А. Г. Обеспечение продовольственной безопасности России [Текст] / А.Г. Рощуп // Вопросы экономики. – 2015. - №10. – С. 180 – 203.

7. Степанов, А. В. Сравнительный анализ продовольственной безопасности развитых стран [Текст] / А. В. Степанов // Молодой ученый. – 2016. - №2. – С. 67 – 70.

8. Ушачев, И.Г. Стратегические направления обеспечения продовольственной безопасности России [Текст] / И.Г. Ушачев // Информационный бюллетень МИД РФ. - 2002.

9. Яшина, А. Г. Продовольственная безопасность как важная составляющая национальной безопасности [Текст] / А. Г. Яшина // Молодой ученый. – 2016. - №5. – С. 80 – 90.

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

*И.Б. Бондырева
г. Ярославль, Россия*

Современная эпоха характеризуется выдающейся ролью технологий, которые позволяют на практике осуществлять достижения науки. Насыщенность экономики кадрами с высшим техническим и управленческим образованием должна выполнять роль «локомотива» научно-технического прогресса и перехода к новому качеству экономического роста.

С 1990 года во всем мире наблюдался бум в области подготовки инженерных кадров, открывались новые инженерные вузы, расширялись инженерные факультеты. Развитие сферы высшего технического образования становится стратегическим приоритетом. При этом ряд стран, в первую очередь США, компенсируют сложившуюся в образовательной сфере социальную сегрегацию за счет активного привлечения к работе зарубежных инженеров. Но для стран, которые, с одной стороны, не являются центром глобальной научно-образовательной миграции, а с другой – не могут себе позволить оказаться в роли второстепенной державы и смириться с участью интеллектуальной провинции, необходимы другие решения. На первый план выходит качество общедоступных социальных инфраструктур. По некоторым оценкам «социализированные» модели образования и медицины могут быть не только более справедливыми, но и более эффективными, чем «коммерциализированные» [4].

Только инженерное образование, осуществляемое на бюджетной основе, может стать тем «ситом», которое позволяет выделить самых способных юношей и девушек и дать им возможность реализации своего интеллектуального потенциала.

Однако с 2015 года наблюдается сокращение контрольных цифр приема на бюджетные места по бакалавриату во многих региональных технических вузах. И это происходит в условиях серьезных новых вызовов, обращенных к высшему образованию со стороны субъектов экономики и имеющих, преимущественно, объективную основу. В работе [2, с.25] мы попытались выделить запросы к современному инженеру, генерируемые мировой экономикой с учетом глобализационного аспекта, требования национальной и региональной экономик, запросы организаций и домашних хозяйств.

На основе анализа основного содержания вызовов можно сделать следующий вывод: приближая вызовы современности к чертам инженера возможно представить некоторый реалистичный образ технического специалиста нового типа, для которого характерно расширение видов подготовки, возрастающая дифференциация и усложнение деятельности [3, с. 110-111].

Однако между нормативными требованиями к инженеру и фактическим состоянием дел существует асимметрия, что показано на примере ряда вузов Верхневолжского макрорегиона [2, с.26]. Одной из причин является невысокий уровень подготовки абитуриентов, поступающих на технические специальности, что затрудняет выполнение вузами своей образовательной функции. В табл. 1 приведены данные о средних проходных баллах на очное отделение по факультетам Ярославского государственного технического университета (ЯГТУ), одного из крупнейших технических вузов Верхневолжья. В университете по очной и заочной формам обучения получают высшее образование 4629 студентов. Доля вуза по группе подготовки «Инженерное дело, технологии и технические науки» в субъекте РФ составляет более 50%. Можно отметить, что за последние годы наблюдается некоторое увеличение средних проходных баллов по всем факультетам.

Таблица 1

Средние проходные баллы по факультетам ЯГТУ за 2014-2016 г.г.

Факультет	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Химико-технологический	144	186,3	179
Машиностроительный	119,25	147,5	164,75
Автомеханический	125,75	154,75	153,25
Архитектурно-строительный	202	232,75	227
Инженерно-экономический	114	180,5	182,5

Региональная экономика сейчас вплотную подошла к неизбежному этапу своего развития, когда для экономического роста на основе технологической модернизации отраслей требуются инженерно-технические кадры качественно нового уровня. Это происходит в сложных социально-экономических условиях, когда на региональном рынке труда обострились многие проблемы.

Численность населения Ярославской области с 1990 года сократилась на 193,2 тыс. чел. В среднесрочной перспективе формирование трудовых ресурсов будет проходить в декомпенсационных условиях. При этом необходимо учесть, что если в сфере материального производства в 1988 году трудилось 73,78% экономически активного населения региона, то в 2012 году только 48,3% [5, с. 101 - 103]. По цифрам видно, что промышленное производство и производство товаров народного потребления сократилось более чем в 1,5 раза.

При сокращении объемов промышленного производства затруднены возможности трудоустройства по специальности для выпускников технических вузов, которые пока не имеют опыта работы. Особенно это касается лиц, которые постоянно не проживают в г. Ярославле и Ярославской области. В настоящее время доля иногородних студентов практически по всем факультетам составляет около 60% и даже при сокращении контрольных цифр приема изменяется незначительно (табл.2).

Таблица 2

Динамика приема на бюджетные места и численности иногородних студентов (по бакалавриату)

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Контрольные цифры приема, чел.	672	640	564
2. Количество принятых на бюджетные места, чел.	672	640	564 (прогноз)
- в том числе количество иногородних студентов, чел.	424	392	345 (прогноз)
3. Удельный вес иногородних студентов в общем приеме на бюджетные места, %	63,1	61,3	61,2 (прогноз)

В ЯГТУ доля лиц постоянно проживающих в г. Ярославле в составе первокурсников очной формы обучения по ряду инженерных направлений составляет: «Управление качеством» - 10,7%, «Стандартизация и метрология» - 24%, «Информационные системы и технологии» - 38,5%. Одновременно на экономических направлениях, на которые не выделяются бюджетные места, доля абитуриентов из Ярославля больше («Экономика» - 50%, «Экономическая информатика» - 70%). Большая часть иногородних студентов постоянно проживает на территории Ярославской области, но немало уроженцев Костромской, Вологодской, Архангельской областей, Республики Коми, есть даже выходцы из г. Норильска и с полуострова Камчатка.

При прочих равных условиях, статус г. Ярославля как крупного административного центра дает населенному пункту очевидные бонусы и привлекает для продолжения образования молодежь из ряда областей Европейского Севера и Верхневолжского макрорегиона. Молодые люди покидают родные края для получения высшего образования и затем могли бы при благоприятных условиях (решение вопросов трудоустройства и инфраструктуры) вернуться в свой регион. В этой связи перед вузом должна быть поставлена задача расширения сотрудничества с регионами, из которых приезжают абитуриенты и куда они впоследствии могут быть направлены на работу.

Можно говорить о том, что многие молодые люди, приехавшие в г. Ярославль из других населенных пунктов области и из других регионов, видят возможности для улучшения своей жизни и связь между собственными усилиями и получаемым результатом (улучшением своего положения). В табл. 3 приведен сравнительный анализ успеваемости студентов 1 курса двух факультетов ЯГТУ по итогам их первой сессии. По всем направлениям подготовки выявлена зависимость успеваемости в группе от удельного веса иногородних студентов: чем выше доля иногородних студентов, тем выше успеваемость. Таким образом, сам собою напрашивается вывод о том, что иногородние студенты в среднем учатся лучше ярославских студентов.

Таблица 3

Данные для сравнительного анализа успеваемости студентов
1 курса по итогам зимней сессии 2016-2017 учебного года

Направления подготовки	Группа	Доля иногородних студентов, %	Успеваемость в группе, %
Автомеханический факультет			
Энергетическое машиностроение	АД-11	72,7	50,0
	АД-12	81,8	72,7
Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов	АТ-13	60,0	56,0
	АТ-14	52,2	47,8
Наземные транспортно-технологические комплексы (средства)	АСДМ-16	44,8	65,5
	АСДМ-17	73,3	80,0
Инженерно-экономический факультет			
Стандартизация и метрология. Управление качеством	ЭСМ-12	76,0	76,0
	ЭУК-13	89,3	78,6
Информационные системы и технологии	ЭСИ-14	69,2	77,0
	ЭСИ-15	53,9	73,1

В работе [1, с. 273 - 279] отмечается, что современные тенденции развития межрегиональных взаимодействий привели к возникновению новых интегрированных образований – макрорегионов. Во многом это обусловлено тем, что в экономике отдельного региона существует десяток противоречий. В рамках макроэкономического региона возникают дополнительные условия, способствующие разрешению данных противоречий и повышающие эффективность экономических агентов.

Например, технические вузы (даже при сокращении контрольных цифр приема на бюджетные места) не смогут выполнить план приема, если не будут проводить активную работу с абитуриентами разных регионов по набору на обучение. С другой стороны, наличие в крупном административном центре многопрофильного технического вуза, готовящего кадры для многих отраслей, привлекает внимание жителей других регионов, где есть соответствующие предприятия.

Создание макрорегионального интегрированного образовательного пространства, в котором обеспечивается согласование интересов всех заинтересованных в развитии инженерной подготовки сторон (вузов, домашних хозяйств, органов государственной власти, предприятий, общеобразовательных школ и др.) даст возможность целенаправленно проводить профориентационную работу, привлекать на инженерные направления лучших абитуриентов, делать их выбор осознанным. Нужно восстановить высокий статус инженерного труда, пропагандировать достижения современных инженеров, отрицать ошибочное мнение об инженере как о человеке, занятом рутинной работой на отсталом производстве, с низкой зарплатой и без шансов проявить себя.

Предполагается, что в рамках макрорегионального образовательного пространства технический вуз, при условии реализации государственной программы развития инженерного образования, сможет стать главным лицом, координатором, сподвижником модернизации экономики макрорегиона на основе инноваций.

Модернизация и развитие высшего технического образования в регионах с учетом интеграционного процесса не только необходимы и возможны, но и являются ключевым фактором подготовки инженеров нового поколения. В условиях обострения конкуренции между странами, регионами и организациями большое значение имеет интеллектуальное лидерство промышленных предприятий, возможное только при наличии высококвалифицированного инженерно-технического персонала.

Литература:

1. Бабаев Б.Д. Региональное воспроизводство: фундаментальные вопросы теории и практики (по материалам областей Верхневолжья): науч. изд. [Текст]/Б.Д.Бабаев, Д.Б. Бабаев, Н.В.Боровкова, ...под общ. ред. Е.Е.Николаевой. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2017. – 308 с.
2. Бондырева И.Б. Вызовы современности и актуальные проблемы подготовки инженеров [Текст]//Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». 2015. Вып.2 (24). С. 22-28.
3. Новая индустриализация как фактор повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации: теоретико-прикладные аспекты [Текст]: коллективная монография/ В.А. Гордеев [и др.]; под ред. В.А. Гордеева, М.А. Угрюмовой, С.В. Шкиотова. – Ярославль: Издат. дом ЯГТУ, 2016. – 143 с.
4. Ремизов М., Восканян М. Патология неравенства [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://expert.ru/2016/12/6/patalogiia-neravenstva/> (дата обращения 24.12. 2016)
5. Цапурина Н.Е. Эффективен ли капитализм? Заметки экономиста из провинции. [Текст]. – Ярославль: Филигрань, 2016. – 124 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

*Ю.В. Веретенникова
г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день любое предприятие в сфере услуг не может обойтись без бухгалтерского учета. Сфера услуг распространяется на такие услуги как населению (бытовые услуги, услуги для здоровья и красоты населению), так и услуги юридическим лицам (услуги нотариуса, юридическое и бухгалтерское сопровождение). Учет затрат на предприятии в сфере услуг играет важную роль.

Он ориентирован на руководство предприятием, руководителям подразделений и учредителям. Анализ такого учета позволяет выработать единые и оптимальные подходы для управления предприятием и производственными процессами, которые позволят снизить издержки и соответственно позволят увеличить прибыль.

Учет затрат в сфере услуг может стать основой для таких направлений, как:

- прогнозирование – анализ текущих и прошлых изменений затрат в сфере услуг и построение возможных затрат, и их изменения в будущем;
- при определении себестоимости услуг;
- анализ затратной части реализации услуг и поиск возможности и резервов для снижения затратной части;
- регулирование и контроль деятельности предприятия, и принятие на основе этого управленческих решений.

На современном этапе развития предприятия сферы услуг пользуются различными информационными технологиями.

Анализ основных преимуществ, которые несет автоматизация бухгалтерского учета, позволил объединить их в четыре основные группы:

1. Повышение качества информации.

Достижения в области информационных технологий в значительной степени позволяют снизить влияние «человеческого фактора», уменьшить количество арифметических ошибок в учете и отчетности, и, благодаря созданию единой информационной базы, повысить качество выполнения расчетов.

2. Увеличивается информационная емкость бухгалтерского учета. Современные информационные системы позволяют использовать многоуровневую аналитику. «1С Бухгалтерия» включает пять уровней аналитики, каждый из которых можно углублять. Использование многозначной кодировки счетов позволяет вести более детализированный учет.

3. Появляются возможности интеграции различных видов учета:

- финансового
- налогового,
- управленческого.

При этом часть информации (которая носит характер коммерческой тайны) доступна только ограниченному кругу пользователей.

Интегрированная учетная система дает возможность многопрофильного использования информации, а у руководящего персонала, появляется возможность увидеть наиболее полную картину бизнеса, по всем аспектам менеджмента, поэтому она является наиболее распространенной [4].

По мнению большинства авторов, важной составляющей в данном процессе, является использование системного подхода. Он предполагает единство принципов отражения учетной информации, взаимосвязь регистров учета и внутренней отчетности, обеспечение в необходимых случаях согласования данных управленческого учета,

налоговых расчетов с показателями финансового, налогового учета и отчетности. Преимуществом интегрированной системы учета является однократный ввод первичной информации и ее дальнейшее многократное использование по различным направлениям. Основанием для учетных записей являются факты хозяйственной жизни, зафиксированные в первичных документах, необходимо обратить внимание на правильность оформления и ввода в информационную систему этих документов. Только последовательное и точное заполнение всех необходимых полей, закладок, кодов и правильная «увязка» с документами, ранее введенными в систему, позволят сформировать единую базу, сгруппировать данные по определенным признакам, направлениям и получить разноплановые отчеты[5].

4. Экономия времени и трудозатрат.

Использование информационных технологий позволяет сократить время и силы на обработку учетных операций, тем самым повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии.

Простота и гибкость использования компьютерных систем позволяет повысить скорость сбора, передачи, обработки информации, составления отчетов и ведения документации.

Учетные регистры аккумулируют большие объемы информации, которая является основой для формирования отчетов, используемых различными пользователями.

5. Оперативность, своевременность и актуальность учетных данных. Использование информационных технологий в бухгалтерском учете значительно повышает его оперативность, дает возможность оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Информационные системы значительно расширяют аналитические возможности учета, дают возможность для параллельного ведения учета в нескольких стандартах.

6. Усиление контроля.

Увеличение количества контрольных точек, дает возможность для оперативной оценки и контроля деятельности со стороны руководителей различных уровней. Учетные данные являются основой для анализа, которые так же может проводится используемыми информационными системами.

7. Возможность использования внешней информации.

Сегодня, когда развиваются интернет-технологии, активно используются социальные сети, большие массивы информации становятся доступны, появляется реальная возможность их использования в интересах экономических субъектов. Статистические являются основой для прогнозирования, данные контрагентов- это основа для сопоставительного анализа.

Существуют различные классификации программ автоматизации бухгалтерского учета: по степени охвата учетных функций, по принципам построения системы, по размерам организаций, по ценам и т.д.

При автоматизации бухгалтерского учета используются:

1) неспециализированные программные пакеты, имеющие аналитические возможности, к ним относятся электронные таблицы Microsoft Excel, Access;

2) специализированные программные средства для создания информационного хранилища данных бухгалтерского учета: 1С:Бухгалтерия, Инфо- бухгалтер, Турбобухгалтер, БЭСТ и др.;

3) интегрированные ERP-системы (enterprise resource planning system) управления предприятием.

Практические исследования, в которых принимали участие бухгалтера и руководители 100 микро предприятия и малых предприятий, расположенных на территории Белгородской области, показали, что эти организации имеют в своем распоряжении небольшие финансовые ресурсы и используют для ведения бухгалтерского учета версию «1С Бухгалтерия». Средние предприятия имеют более разветвленную

организационную структуру и сложную производственную структуру, поэтому они не ограничиваются использованием простых программных продуктов, а стремятся к использованию комплексных программ управления деятельностью экономического субъекта.

Все большую популярность приобретают программные продукты, способные решать не только бухгалтерские задачи, но и автоматизировать управление ресурсами организации в целом, обеспечивать анализ и планирование деятельности организации.

В настоящее время представлено большое число отечественных и иностранных автоматизированных бухгалтерских систем, в том числе ERP-систем. Они различаются по функциональным возможностям, стоимости, технологией внедрения и адаптации, интерфейсом, количеству пользователей и другими характеристиками.

Рынок программных продуктов непрерывно расширяется, а программное обеспечение постоянно модернизируется, и несмотря на появление и развитие комплексных систем автоматизации деятельности предприятия, систему автоматизации бухгалтерского учета следует выбирать исходя из задач и имеющихся ресурсов. Проблемы автоматизации бухгалтерского учета продолжают оставаться актуальными проблемами бухгалтерского учета [2].

Таким образом, автоматизация бухгалтерского учета, а именно учета затрат на предприятиях в сфере услуг, прошла путь от простых классов программ до создания интегрированных систем управления предприятием и продолжает стремительно развиваться, открывая все новые возможности и перспективы для развития бухгалтерского учета.

Развитие информационных технологий в учете затрат на предприятиях сферы услуг способствует повышению эффективности и качества работы бухгалтера, улучшению контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Вместе с тем следует заметить, что никакая система автоматизации учета не в состоянии полностью заменить бухгалтера. Ведь существует множество вопросов, при решении которых необходима выработка профессионального суждения, которое как раз-таки слабо подвержено автоматизации, ибо основывается, прежде всего, на личном опыте человека.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/
3. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
4. Дрягина, Л.А. Организационные аспекты построения интегрированной системы учета на предприятии // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. -2010. -Т. 12. № 4-2.- С. 514-520
5. Зимакова Л.А. Чернышева З.Д., Зимакова Л.А., Киданова Н.Л. Отдельные аспекты создания интегрированной системы финансового и налогового учета в условиях автоматизации//Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 1100-1105.
6. Иванова Н. Е., Сергеева Т. В. Особенности управленческого учета затрат в сфере услуг терминалов по приему платежей // Молодой ученый. – 2016. – №23. – С. 233-237.
7. Иванова Н. Е., Сергеева Т. В. Современные проблемы учета затрат на терминалах по приему платежей // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 763-767.
8. Касымова Г. М. Совершенствование классификации затрат на предприятиях сферы услуг // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 123-127.

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*М.В. Дынжанская, И.М. Лукия
г. Белгород, Россия*

В современной мирохозяйственной практике франчайзинг является одним из наиболее эффективных инструментов для стимулирования, поддержки и развития малого бизнеса. По данным Международной ассоциации франчайзинга, в настоящее время в мире насчитывается 16,5 тыс. франчайзеров и более 1,2 млн франчайзи; объем продаж сетей составляет почти \$1,5 трлн, занятость – около 12 млн чел. Франчайзинговые фирмы создают около 13 % ВВП [7].

Франчайзинг представляет собой способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти. Одна из важнейших характерных особенностей франчайзинга – снижение предпринимательских рисков. Поэтому в непростые для национальных экономик времена внимание к франчайзингу только усиливается и на сегодняшний день это является общемировой тенденцией.

Россия не является исключением. Еще в начале 21 века данную схему ведения собственного бизнеса использовали лишь единицы российских предпринимателей.

В настоящее время ситуация серьезно изменилась и ведение бизнеса по франшизе использует немалая доля предпринимателей и темпы прироста ежегодно находятся в положительной зоне. Наиболее значительные темпы роста (до 25%) данного рынка в Росси наблюдались в 1999-2000 и 2010-2011 годы, достаточно непростые для российской экономики. При этом, в сравнении с зарубежными странами по выданным франшизам, Россия занимает 8-ю позицию, значительно уступая лишь Китаю, США и Южной Корее.

Франчайзинг представляет собой способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти. Бизнес по франшизе считается одним из наиболее защищенных и доступных методов открытия и ведения собственного дела. Большая часть опросов показывает, что большинство предпринимателей, начавших работать по данной схеме, преуспели в своем деле и лишь около десяти процентов потерпели неудачу.

В настоящее время наблюдается некоторое замедление количественного приращения рынка франчайзинга в России, тем не менее среднегодовой рост составляет 10% (рисунок 1).

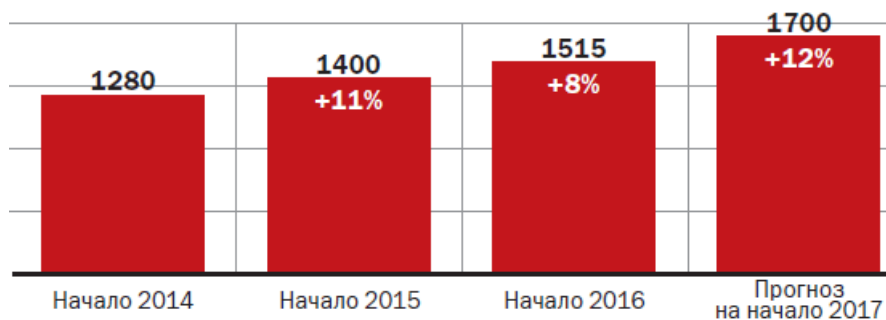


Рис. 1. Количество и динамика франшиз в России [7]

На рисунке 2 представлена структура российского рынка франчайзинга. Наиболее дорогие и крупные мировые франшизы находятся в области общественного питания. Но в России, как в целом по миру, преобладают выданные франшизы в секторе непродовольственной розницы (41%). Мы видим, что значительный удельный вес занимают также франшизы в таких секторах как услуги населению (26%), общественное питание (15%) и услуги бизнесу (9%).



Рис.2. Структура российского рынка франчайзинга в 2016 году [7]

Несмотря на повышающийся интерес к франчайзингу, отечественный рынок франшиз еще слабо насыщен и предложениями и частными предпринимателями (спросом), которые готовы реализовывать предлагаемые проекты на практике. В настоящее время, в кризисный период, ведение бизнеса по франшизе является одним из наиболее перспективных направлений для открытия собственного бизнеса. На наш взгляд, одним из факторов снижения безработицы в стране может стать реализация государственной программы помощи безработным (наиболее активной ее части), направленной на государственное субсидирование приобретения франшиз по программам развития малого бизнеса в стране.

Компании-франшизодатели также сильно заинтересованы в новых покупателях франшиз, особенно в периоды всеобщей экономической стагнации. Поэтому для стимулирования спроса и для придания своим предложениям наиболее привлекательный вид они делают всё возможное, что сделает их общее партнерское взаимодействие наиболее простым и удобным [4].

Анализ статистических данных Российской ассоциации франчайзинга, показал, что в начале 2015 года из общей массы предприятий на территории России лишь около пяти процентов работали по схеме франчайзинга. Более двадцати процентов предпринимателей, принявших участие в опросе, заявили, что планируют попробовать свои силы в этой сфере бизнеса, а около половины опрошенных бизнесменов сказали что не знают или имеют слабое представление о понятии франчайзинг и бизнеса по франшизе [5].

За прошедшие 2015 и 2016 годы в России проявились отрицательные тенденции, которые отразились на сфере франчайзинга. Одной из них можно назвать значительное снижение кредитования бизнеса со стороны банков, которые уже работают по системе франчайзинга. Основным источником инвестиций, которые используются российскими предпринимателями на покупку франшизы остаются личные средства, собственные накопления. На них приходится около 60%. Российские банки практически не выдают

кредиты на франчайзинговый бизнес в силу большого количества рисков, сопровождающих данный вид деятельности. С другой стороны – высокие процентные ставки ограничивают количество предпринимателей, желающих получить этот кредит.

Но даже с учетом вышеназванных ограничений развитие франчайзинга в России демонстрирует положительную динамику (рисунок 3).

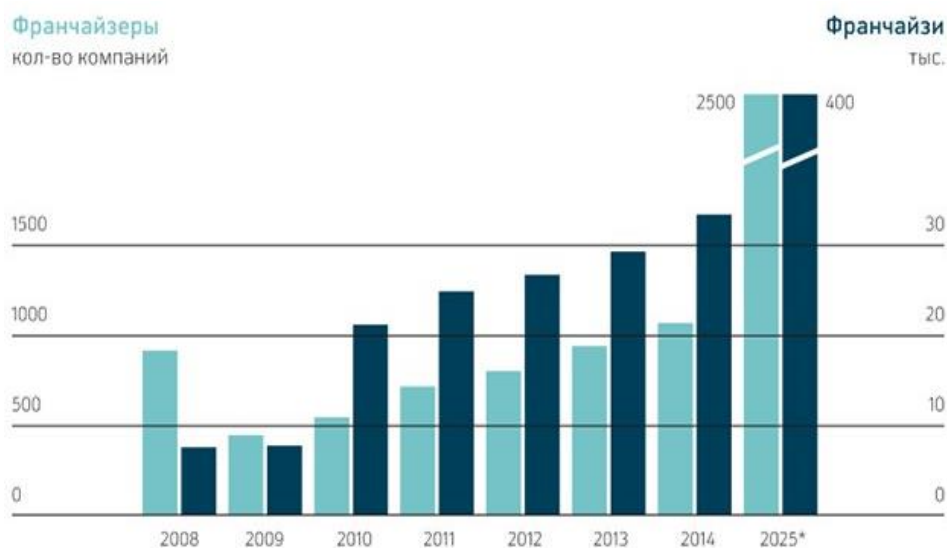


Рис.3. Динамика развития франчайзинга в России [7]

Следует отметить, что так называемый «бизнес под ключ» стал появляться в России не совсем в обычных для франчайзинга сферах, например, в сельском хозяйстве, индустрии товаров и услуг для домашних питомцев и строительном бизнесе.

К 2017 году предоставление франшиз в России стало активно продвигаться через сеть Интернет. Многие фирмы, которые продают франшизу, понимают сложившуюся в стране экономическую ситуацию, снижают цены на свои предложения и делают их более привлекательными и доступными для возможных покупателей.

Основными барьерами, тормозящими развитие и продвижение франчайзинга на территории России можно назвать:

- низкий уровень государственной поддержки;
- низкую проработанность законодательства страны в области франчайзинга;
- низкая заинтересованность большинства банков в сотрудничестве (кредитовании) систем франчайзинга.

В российском законодательстве в настоящее время отсутствует конкретное определение понятия «франчайзинг», а имеется лишь понятие «коммерческая концессия».

Другим основным барьером для возможных франшизополучателей следует выделить проблемы с доступом к банковским кредитам на создание предприятия для работы по франшизе с использованием государственной поддержки или льгот. Такие заявки большинство банков рассматривает на общих условиях – с использованием программ для кредитованию малого и среднего бизнеса, не всегда подходящие для приобретения франшиз.

Если же говорить о государственной поддержке франчайзинга в нашей стране и развития данного вида деятельности, то она серьезно отстает от стран с развитой экономикой.

В настоящее время имеют место проблемы низкой информированности предпринимателей о достоинствах готового бизнеса по франшизе, а также осведомленность о возможности стать его составной частью. Данный барьер не дает потенциальному франшизополучателю сформировать окончательное решение о приобретении франшизы [3].

К проблемам функционирования франчайзинга в России также можно отнести деятельность так называемых франшиз – однодневок, функционирующих по принципу финансовых пирамид. Наиболее явно данная проблема проявляется на региональном уровне. По экспертным оценкам Российской ассоциации франчайзинга из двух тысяч предложений сетевых концепций только около половины можно отнести к франчайзинговым. Более того, из этой тысячи к числу настоящих франшиз, т.е. компаний, которые соответствуют общемировым требованиям франчайзинга, относятся не более 700 [7].

Таким образом, можно делать вывод о том, что динамика развития франчайзинга в России является положительной. Несмотря на имеющиеся преграды, франчайзинг на российском рынке товаров и услуг уверенно продвигается вперед. Заметен также рост и разнообразие франчайзинговых моделей, работающих в сфере производства. Правовые нормы франчайзинговой деятельности хоть и медленно, но целенаправленно приводятся в соответствие к мировым стандартам.

Также данная модель хорошо подходит для российского рынка, в связи с тем, что конкуренция и продвижение бренда в работе по франшизе играют значительную роль. Благодаря франчайзингу можно открыть успешный магазин, ресторан, сервисный центр и многое другое, что в настоящее время пользуется спросом во всем мире. При этом происходит развитие не только отдельно взятых точек, но и всей сети в целом, что может позволить оставить на рынке наиболее конкурентоспособные и успешные компании.

В заключение проведенного исследования необходимо отметить, что несмотря на все имеющиеся проблемы и существующие причины, сдерживающие развитие бизнеса по франшизе в России, данная форма остается наиболее надежным вариантом организации бизнеса на современном российском рынке.

Литература:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) Статья 1027. Договор коммерческой концессии [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=198256#0>
2. Акопов В. А. Использование франчайзинга в деятельности предприятий [Текст]// ООО «Издательство Ставролит» ,2015. [Электронный ресурс] <https://mysocrat.com/book-card/14371-ispolzovanie-franchajzinga-v-deyatelnosti-predpriyatij/>
3. Грумондз А. В., Красников Н. И. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие [Текст]: монография / А.В. Грумондз, Н.И. Красников - ДонГАУ: Финансы и статистика, 2015- 334с.
4. Кизим А.А., Старкова Н.О., Дырий А.П. Брендинг как приоритетное направление развития маркетинговой деятельности российских предприятий пищевой промышленности [Текст] // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 6 (49). – С. 50-55
5. Леонович Т. И., Иванова Е. Ю. Франчайзинг как метод организации сбыта продукции и услуг [Текст] // Проблемы современной экономики. Часть 1: сборник материалов II Международной научно-практической конференции (г. Новосибирск, 20 марта 2014 г.)-ООО «Центр развития научного сотрудничества» ,2014.- С. 235-237.
6. Наумов А. И., Виханский О. С. Менеджмент: учебник [Текст] // Инфра-М, Магистр , 2014-576 с.
7. Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) – [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://rusfranch.ru/>
8. Фролова В. Б. [Текст] // Франчайзинг как основа долгосрочного развития бизнеса // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ФИНАНСОВАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ РЫНКОВ СТРАН ЕАЭС

Е.В. Зайцева
г. Минск, Республика Беларусь

На современном этапе экономического развития для развивающихся стран и стран с переходной экономикой ключевое значение приобретают динамические эффекты региональной экономической интеграции. Б. Баласса выделяет в качестве динамических эффектов уровень неопределенности на рынке и инвестиционную активность [1, с. 177]. В последствии Дж. Брада и Дж. Мендесом было выявлено, что экономическая интеграция способствует снижению рисков инвестирования и повышению темпов роста инвестиций за счет увеличения отдачи от капитала в условиях расширяющегося рынка [2, с. 163].

В свою очередь, среди динамических эффектов интеграции высокое значение имеют эффекты создания и отклонения инвестиционных потоков. Концепция создания и отклонения инвестиционных потоков нашла отражение в работах Р. Болдвина [3, с. 2]. Эффект создания инвестиционных потоков возникает при переносе производства в страну, входящую в интеграционную группировку, где издержки ниже благодаря снятию барьеров для движения капитала. Отклонение инвестиционных потоков происходит в случае переноса производства из страны (не входящей в интеграционное объединение) с меньшими издержками в страну с большими издержками, но входящую в интеграционную группировку. Вышеописанные эффекты оказывают значительное влияние для развивающихся стран, стремящихся привлечь иностранные инвестиции.

Таким образом, в условиях финансиализации экономики растет значимость активизации инвестиционных потоков как важнейшего направления интеграционных процессов, где особую роль в данном процессе играет либерализация финансового рынка. Причем либерализация трансграничного движения капитала на данном этапе развития экономических отношений существенно опережает внешнеторговую либерализацию. Как показали исследования эффектов финансовой интеграции на развивающиеся страны К. Рогоффа, С. Вея, М. Косе [4, с. 49], страны с более открытыми и интегрированными финансовыми рынками добились более высоких темпов экономического роста и развития финансового сектора, чем другие страны.

Одним из определяющих факторов потоков как долгосрочного, так и краткосрочного капитала является степень открытости страны, определяемая по наличию и уровню экономических и институциональных барьеров на пути капитала. По классификации МВФ (классификация де-факто) финансовая открытость рассчитывается с использованием набора данных, составленных П. Лэйн и Г. Милеси-Феретти [5, с. 15-16]. Страна относится к финансово-открытой, если общий балл открытости за расчетный период был выше, чем средний балл по всем рассматриваемым странам.

Развивающиеся страны с низким уровнем дохода относились к закрытым экономкам ввиду высокой зависимости от государственного финансирования.

Данный подход к оценке финансовой открытости экономики базируется на объемных показателях, представляющих собой отношение объемов потоков или запасов капитала, а также их структурных компонентов к ВВП стран. Эта широкая группа показателей оценивает фактическую степень финансовой глобализации исходя из предположения о взаимосвязи последней с открытостью национальной экономики для потоков капитала. Т.е., чем выше открытость, тем выше степень финансовой интеграции.

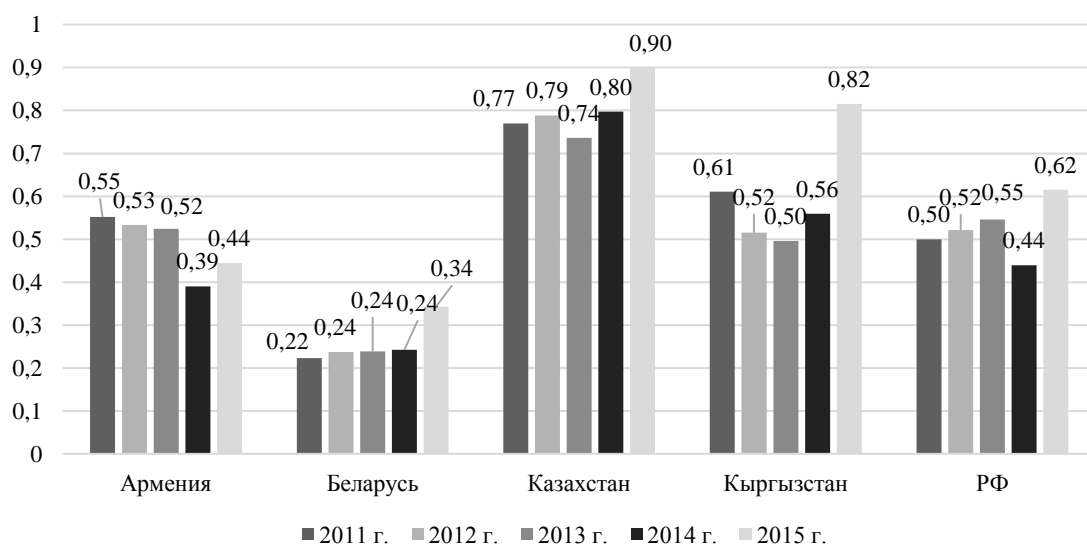


Рис. 1. Индекс открытости к потокам капитала де-факто стран ЕАЭС

Согласно проведенным расчетам (рисунок 1) все рассматриваемые страны (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия) относятся к закрытым экономикам. Тем не менее, наиболее финансово открытыми, согласно оценкам на основе методологии МВФ, являются экономики Казахстана и Кыргызстана, наименее открытой – Беларусь.

Для уточнения степени финансовой открытости стран ЕАЭС по сравнению с другими странами и между собой возможно использовать специальные индексы (классификация де-юре финансовой открытости). Для оценки уровня финансовой открытости, согласно подходу де-юре, используется Trilemma Index (Дж. Айзенман, М. Чинн, Х. Ито) [6, с. 5], который показывает, как страны справляются с проблемой «невозможной троицы» – ограничения на одновременное осуществление валютной и денежно-кредитной политики в условиях международной мобильности капитала. Данный индекс состоит из трех основных субиндексов: индекс финансовой открытости, индекс степени денежно-кредитной независимости, индекс стабильности обменного курса.

Для анализа степени финансовой открытости используется индекс Чинн-Ито открытости счета капитала, или КАOPEN, основанный на информации Годового отчета МВФ по средствам обмена и ограничениям на конвертацию валюты (AREAER). КАOPEN является одним из основных показателей, который оценивает наличие ограничений по текущим и капитальным операциям и требований по репатриации доходов от инвестиций. Более высокие значения индекса означают более высокую степень открытости страны для международных операций с капиталом [6, с. 7].

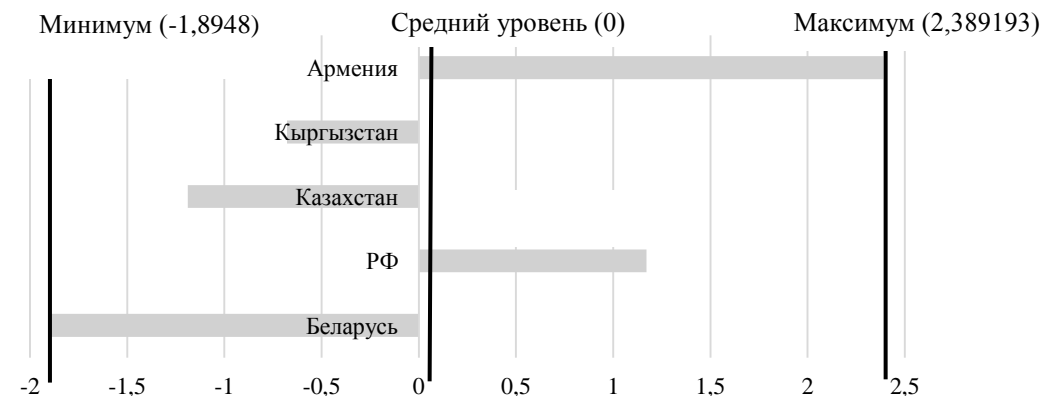


Рис. 2. Значение индекса КАOPEN по странам ЕАЭС за 2014 г.

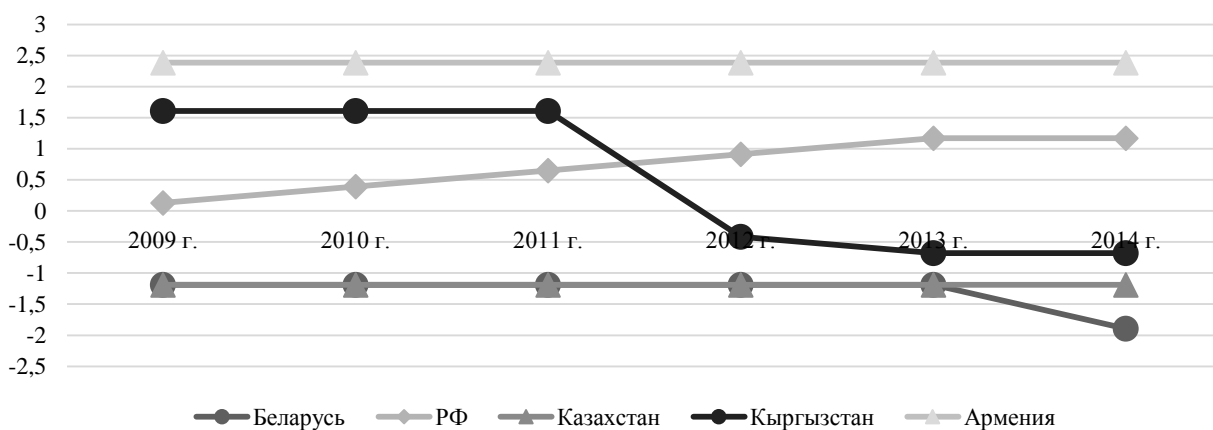


Рис. 3. Изменение индекса КАOPEN по странам ЕАЭС за 2009–2014 гг.

Исходя из значений индекса КАOPEN (рисунок 2), страны ЕАЭС характеризуются различным уровнем финансовой открытости, причем наиболее финансово открытой согласно подходу де-юре, основанном на учете ограничений по счету капитала, является Армения. Россия характеризуется высоким уровнем финансовой открытости, Казахстан и Кыргызстан – ниже среднего, Беларусь – минимальный уровень. Причем наблюдается негативная динамика данного показателя для Беларуси и Кыргызстана (рисунок 3). Низкая степень либерализации счета капитала для Беларуси и Кыргызстана определяется наличием широкого спектра ограничений по текущему счету и счету операций с капиталом.

Исходя из методики МВФ, индекс степени денежно-кредитной независимости рассчитывается по формуле корреляции ежемесячных процентных ставок. Причем, максимальные и минимальные значения индекса – 1 и 0, соответственно. Более высокие значения индекса означают более высокую степень денежно-кредитной независимости [6, с. 6].

Для большинства стран ЕАЭС (кроме Казахстана) начиная с 2011 г. наблюдается снижение степени денежно-кредитной независимости (рисунок 4).

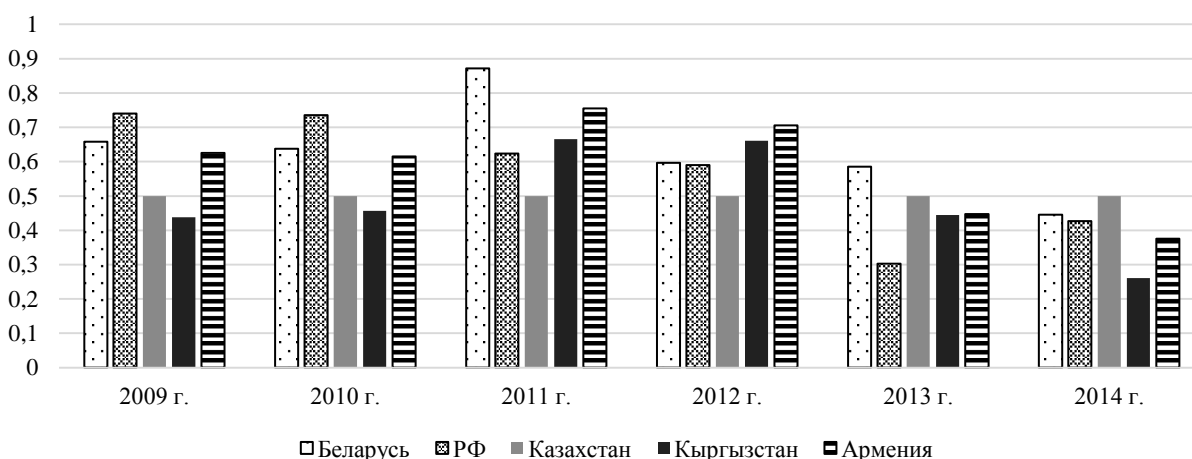


Рис. 4. Индекс степени денежно-кредитной независимости по странам ЕАЭС

Индекс стабильности обменного курса рассчитывается на основе ежегодных стандартных отклонений ежемесячных обменных курсов между рассматриваемой страной и базовой страной. Максимальные и минимальные значения индекса – 1 и 0, соответственно. Более высокие значения индекса означают более высокую стабильность обменного курса [6, с. 6].

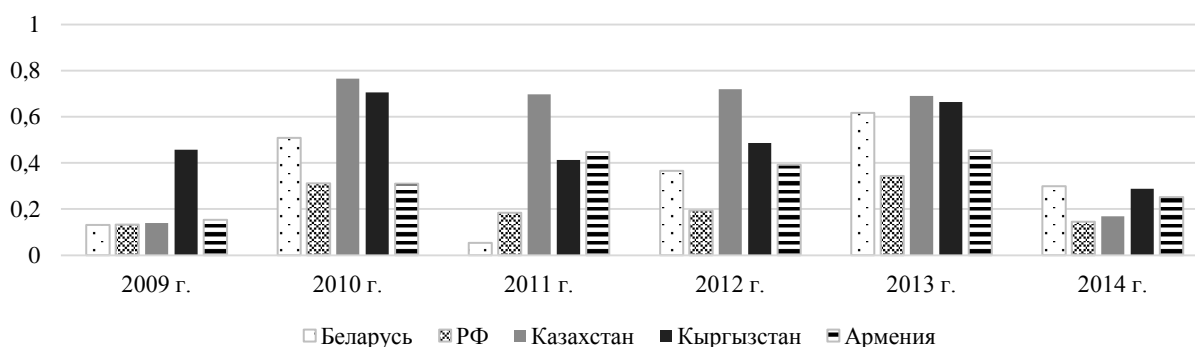


Рис. 5. Индекс стабильности обменного курса по странам ЕАЭС

За 2010–2014 гг. наибольший уровень стабильности обменного курса отмечен в Казахстане (около 0,7 значение индекса), который придерживается политики фиксированного валютного курса с проведением периодических резких девальваций в 2009 и 2014 гг. Наименьший уровень отмечен в 2011 г. в Беларуси (0,06) в результате валютно-финансового кризиса. Для России наиболее критичным вследствие падения цен на нефтепродукты в два раза и, как итог, девальвации российского рубля стал 2014 г. В общем имеется тесная корреляция движения курсов валют стран ЕАЭС, что отражается и на значениях индекса стабильности обменного курса (рисунок 5).

Таким образом, согласно Trilemma Index, в Беларуси и России в 2011 г. активнее использовались меры денежно-кредитной политики. В то же время, в остальных странах региона большее предпочтение отдавалось политике либерализации финансового счета (Армения, Кыргызстан) и валютной политике (Казахстан). В 2014 г. снизилась активность монетарной политики во всех экономиках региона. Наиболее неоднозначная ситуация наблюдалась в Армении и Беларуси, где неопределенность между целями политики регуляторов создала излишнюю волатильность на рынках, сопровождаемую высокой инфляцией. В тоже время, усилилась политика по повышению уровня финансовой открытости в России.

По результатам сравнительного анализа степени финансовой открытости по методологиям де-факто и де-юре, выявлено, что страны ЕАЭС характеризуются различной степенью глобальной финансовой интеграции. Для стран ЕАЭС присуще разная степень открытости счета капитала, причем в некоторых странах наблюдается негативная тенденция в области либерализации счета капитала, что стало следствием применения каждой страной различных подходов к реализации политики на финансовых рынках.

Таким образом, для развития инвестиционной интеграции стран ЕАЭС, повышения уровня привлечения внешних инвестиций и эффективного использования внутренних резервов роста необходимо проведение согласованной политики по развитию общего финансового рынка, его либерализации и гармонизации.

Литература:

1. Balassa, B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – Homewood, Illinois, 1961. – 304 p.
2. Brada, J. An Estimate of the Dynamic Effects of Economic Integration / J. Brada, J. Mendez // Review of Economics and Statistics. – 1998. – Vo. 70. - pp. 163-168.
3. Baldwin, R. Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme / R. Baldwin, R. Forslid, J. Haaland // NBER WP 10160. – 1995. – 36 p.
4. Kose, M. Financial Globalization: A Reappraisal / M. Kose, E. Prasad, K. Rogoff, S.-J. Wei // IMF WP/06/189. – 2006. – 91 p.
5. Lane, Ph. The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities / Ph. Lane, G. Milesi-Ferretti // IMF WP/06/69. – 2006. – 48 p.
6. Aizenman, J. Assessing The Emerging Global Financial Architecture: Measuring The Trilemma's Configurations Over Time / J. Aizenman, M. Chinn, H. Ito // IMF WP 14533. – 2008. – 72 p.

О СОЗДАНИИ МОЛОДЕЖНОГО САЙТА ДЛЯ СТРАН БРИКС

*Р.В. Зырянов
г. Тюмень, Россия*

Однополярная модель не справляется с глобальным управлением. Исчерпали себя и его финансовые структуры, которые фактически обслуживают только интересы развитых стран. Это не устраивает восходящие развивающиеся страны, которые выдвигают новые подходы к реформированию системы мирового регулирования. Страны БРИКС будут способствовать рождению новой экономической системы, основанной на равном доступе стран к источникам финансирования и рынкам сбыта.

Но в рамках концепции некоммерческой организации БРИКС нет установленной задачи по созданию программы объединения студентов, обучающихся по программам обмена. Иностранцы имеют социально психологические барьеры, которые мешают и замедляют процесс адаптации в обществе. В связи с этим человек может испытывать не комфортность и нежелание учиться вдали от своего дома. Но согласно современным тенденциям системы образования поставлены задачи по увеличению количества обучающихся иностранных студентов, которые позволяют образовательному учреждению конкурентоспособным в условиях глобализации.

Согласно концепции «Проекта 5-100» направленной на повышение конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров, ВУЗ призван способствовать наращиванию научно-исследовательского потенциала, укреплять конкурентные позиции на глобальном рынке образовательных услуг, использовать веб-портал «БРИКС – Образование за рубежом», как один из инструментов по достижению поставленных задач.

«БРИКС Образование за рубежом» - это платформа, онлайн-сервис и веб-сайт, предназначенные для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений между вузами стран партнеров БРИКС в интернете. Члены БРИКС характеризуются как страны, наиболее быстро развивающиеся. Выгодное положение этим странам обеспечивает наличие в них как мощной и развивающейся экономики, так и большого количества важных для мировой экономики ресурсов.

В связи с образованием международного объединения БРИКС, будет целесообразно создать веб портал для студентов, которые обучаются в этих странах по обмену. Предполагаемое наименование программного продукта: «БРИКС - Образование за рубежом». На сегодняшний день существуют сайты «Study in Russia» и «Russia study», направленные на отбор иностранных граждан для обучения в Российской Федерации, в которых отображена информация о вузах без внеаудиторной работы с обучающимися и освещением мероприятий. В связи с ростом популярности в интернете связи коммуникации, как социальных сетей стал выдвигаться вопрос о полезности и эффективности их использования большинством молодежных организаций. Целесообразно создать веб-портал, который будет содержать инструменты, способствующие удовлетворению постоянно растущих потребностей молодых специалистов, а также обладать полезной и профессиональной информацией.

БРИКС - международное объединение, которое современные эксперты относят к перспективным с точки зрения экономического и политического сотрудничества. Данное объединение должно иметь внутренний веб портал для обмена информацией среди студентов, который мог бы способствовать укреплению взаимовыгодных связей студенческого сообщества, повышению мобильности вузов и притока иностранных студентов.

Литература:

1. Ведущие вузы России откроют свои двери для студентов из Индии» // Интернет-сайт МИА «Россия сегодня». [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/society/20140507/1006786785.html> (дата обращения: 20.09.2015).
2. Влад Гринкевич. «Страны БРИКС должны увеличить инвестиции в здравоохранение» // Экспертный сайт Высшей школы экономики «Открытая экономика». [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://opes.ru/1796649.html> (дата обращения: 20.09.2015).
3. Концепция председательства Российской Федерации в межгосударственном объединении БРИКС в 2015–2016 годах // Официальный сайт председательства Российской Федерации в БРИКС. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://brics2015.ru/russia_and_brics/20150301/15383.html (дата обращения: 20.09.2015).
4. Семинар «Общность подходов государств БРИКС к международному сотрудничеству» // Официальный сайт института демократии и сотрудничества. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.indemco.org/files/BRICS.pdf> (дата обращения: 20.09.2015).

СОКРАЩЕНИЕ УРОВНЯ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*З.Ф. Ибрагимова
г. Уфа, Россия*

Вследствие коренного слома командно-административной системы и перехода к рыночным основам хозяйствования, Россия потеряла значительную часть экономического потенциала и столкнулась со множеством тяжелейших социальных проблем. Наверное, самым негативным последствием «шоковых реформ» стала угроза потери экономической независимости. Как известно, «без обеспечения экономической безопасности практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед страной, как во внутригосударственном, так и в международном плане» [1]. Для сохранения национального единства первостепенной задачей государства становится выработка эффективных мер по предотвращению угроз экономической безопасности.

В Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации наиболее вероятными угрозами экономической безопасности страны, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, выделены [1]:

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности;
2. Деформированность структуры российской экономики;
3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов;
4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, самой серьезной угрозой экономической безопасности является бедность населения, поскольку имеет множество негативных последствий на развитие экономики и общества.

Как видно из рисунка 1, в начале трансформационного периода почти половина населения страны находилась ниже черты бедности. В результате предпринятых мер, удалось снизить масштабы этого негативного явления. Однако финансово-экономический кризис 1998г. вновь способствовал резкому росту бедности. В результате экономического роста с 2000-х гг. наметилась устойчивая тенденция к сокращению численности населения

с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Однако, в результате дестабилизации экономической, политической ситуации в стране, с 2014г. стала вновь актуальной проблема бедности.

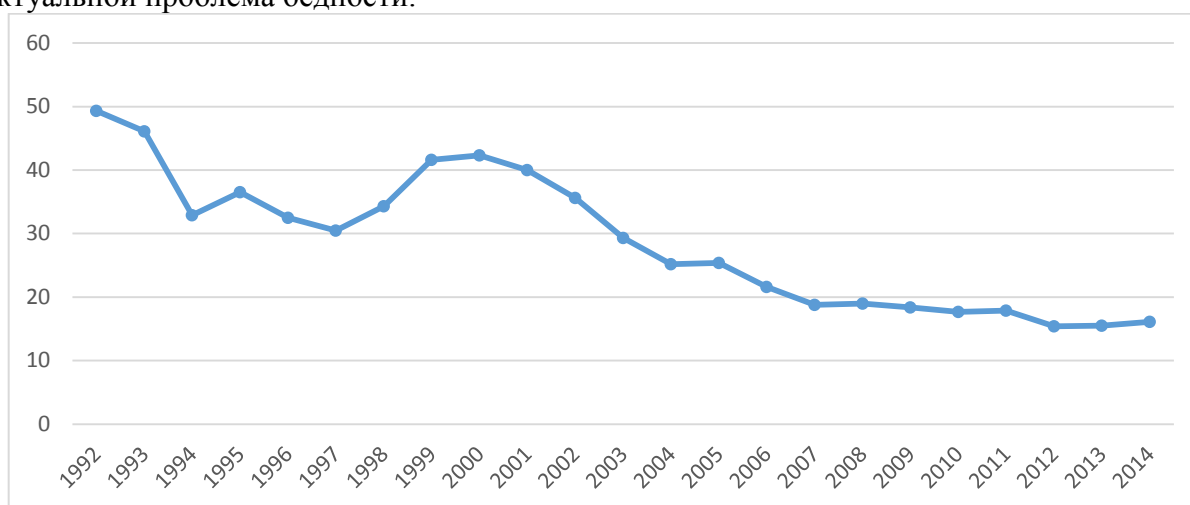


Рис. 1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (в процентах от общей численности населения)

Источник: составлено автором по данным [2]

В условиях макроэкономической нестабильности необходим не только анализ текущего состояния, но и прогнозирование динамики исследуемого объекта [3, с.45]. Прогнозные значения могут позволить заранее предвидеть негативные изменения и подкорректировать меры государственной политики.

Для определения будущих изменений в уровне бедности населения страны нами была спрогнозирована численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума на долгосрочную перспективу четырьмя методами: по прямой линии, полиному второго порядка (параболе), модели Хольта, модели Брауна (таблица 1).

Таблица 1

Прогноз численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Российской Федерации

Показатель		Отчет	Прогноз	
		2015	2025	2030
По прямой линии				
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	млн. человек	19,1	20,52	22,07
	в процентах от общей численности населения	13,3	13,78	14,63
По параболе				
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	млн. человек	19,1	18,88	20,43
	в процентах от общей численности населения	13,3	12,57	13,42

По модели Хольта				
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	млн. человек	23,4	18,88	26,3
	в процентах от общей численности населения	13,3	15,9	17,7
По модели Брауна				
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	млн. человек	23,4	26,1	30,1
	в процентах от общей численности населения	13,3	17,9	20,5

Источник: рассчитано автором

Как видно из полученных данных, прогноз численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, рассчитанный по модели Брауна выше рассчитанного по модели Хольта, а тот, в свою очередь, выше рассчитанного по прямой линии и параболе. Для создания пессимистического сценария развития динамики уровня бедности населения необходимо придерживаться расчетов, произведенных по методу Брауна. Для представления оптимистической картины развития динамики уровня бедности населения будет выгодно рассчитывать прогноз по параболе.

Согласно Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации еще одной угрозой экономической безопасности является имущественная дифференциация населения. Мы считаем, что угрозу экономической безопасности представляет не только имущественная, а социально-экономическая дифференциация, которая на сегодняшний день идет по всем основным направлениям: располагаемым денежным доходам, оплате труда, образу жизни, уровню и структуре потребления. Необходимо отметить и сложившуюся за годы переходного периода громадную дифференциацию между регионами, между отраслями экономики.

В 1990 г., до начала кардинальных социально-экономических преобразований, наблюдался сравнительно низкий уровень концентрации денежных доходов. Коэффициент Джини был примерно в 2 раза ниже его современного значения. Это означало, что денежные доходы были сравнительно равномерно распределены среди основной массы населения [4, с.68]. Значение коэффициента Джини в 2014г. составило 0,416, что характеризует усиливающееся неравенство населения по доходу.

Нынешняя высокая поляризация в стране крайне болезненно воспринимается населением, которое еще не полностью отошло от уравнительного менталитета административно-командной системы. Ранее данный показатель стратификации денежных доходов, равно как и оплата труда, составлял 3-4 раза. Известно, что критически опасным в плане социальной обстановки считается разрыв доходов крайних децильных групп населения в 8 раз. Если в России в 1992 г. коэффициент фондов составлял 8, то в 1995 г. уже 13,5, в 1997 г. – 13,6 раз. Финансовый кризис 1998 г. привел к еще более резким изменениям в дифференциации доходов населения, наблюдавшихся в течение всего периода рыночных реформ. Шкала налогообложения личных доходов, введенная в 2000 г., способствовала дальнейшему увеличению экономического неравенства населения.

В последние годы дифференциация не только не уменьшилась, но и существенно возросла по сравнению с показателями 90-х годов. Согласно официальным данным Росстата значение коэффициент фондов в 2010 г. составил 16,6; в 2012 г. – 16,4; в 2014 г. – 16,0 раз. К примеру, в США на протяжении последних десятилетий коэффициент фондов

составлял от 1:6 до 1:8, в европейских странах и Японии – примерно 1:10. В Советском Союзе это соотношение было 1:3-1:4.

Отмеченная в указанной Стратегии криминализация общества и хозяйственной деятельности является следствием роста бедности и усиления дифференциации общества. Зарубежные криминологи подсчитали, что при росте числа безработных на 10% уровень преступности обычно увеличивается на 3-6%, плодом сравнительно скромного увеличения неравенства является средний рост воровства на 30-45%, а пятипроцентное падение ВВП может иметь следствием немедленный скачок на 50% в количестве грабежей [5, с. 309].

Оценим воздействие уровня бедности на динамику преступлений в стране. В качестве основного инструментария исследования используем корреляционный анализ (таблица 2). Для статистической оценки влияния уровня бедности (численность населения с доходами ниже прожиточного минимума) на определенные виды зарегистрированных преступлений нами использовались данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа зависимости между уровнем бедности и зарегистрированными преступлениями в России

Вид преступления	Частный коэффициент корреляции	Связь	Вид преступления	Частный коэффициент корреляции	Связь
убийство и покушение на убийство	0,83	Прямая, высокая	кража	0,18	Прямая, низкая
умышленное причинение тяжкого вреда здоровью	0,70	Прямая, высокая	взяточничество	-0,43	Средняя, обратная
изнасилование и покушение на изнасилование	0,68	Прямая, высокая	разбой	0,42	Прямая, средняя

Исследование силы и направленности влияния уровня бедности на динамику зарегистрированных преступлений выявил низкую, прямую связь (частный коэффициент корреляции составил 0,19). Однако, при более детальном анализе выяснилось, что низкая зависимость между уровнем бедности наблюдается с нетяжкими преступлениями (кражи, разбой и т.д.), а с тяжкими и особо тяжкими преступлениями (убийства, покушения на убийство) связь высокая и прямая. Выявленная средняя, обратная связь между уровнем бедности и дачей, либо получением взятки некорректна, поскольку не имеется достаточного временного ряда для проведения достоверных оценок. Кроме того, выявлена сильная прямая связь численности зарегистрированных преступлений с заболеваемостью населения алкоголизмом и алкогольными психозами (значение частного коэффициента корреляции 0,95). Как видно, совершение преступлений тесно связано с пьянством и алкоголизмом, основными причинами которых являются нищета, бедность, безысходность, отчаяние.

Таким образом, сложившиеся в результате поспешных и необдуманных реформ 90-х гг. XX века низкий уровень жизни населения, высокая степень поляризации доходов, имущества и достаточно высокий уровень абсолютной бедности составляют серьезную угрозу экономической безопасности страны. Снижение уровня благосостояния населения

является одной из причин обострения криминогенной обстановки, а в крайних случаях может привести к социальным потрясениям, представляющим угрозу целостности страны. Для предотвращения реализации такого негативного сценария необходимо активизировать политику государства в вопросах преодоления абсолютной бедности и снижения избыточного уровня социально-экономического неравенства в обществе.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=92725> (дата обращения: 10.02.2017)
2. Неравенство и бедность [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/# (дата обращения: 25.01.2017)
3. Ибрагимова З.Ф. Теория и методология планирования и прогнозирования макроэкономических систем: учебное пособие [Текст] / З.Ф. Ибрагимова - Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – 96 с.
4. Бадертдинова З.Ф. Факторы, динамика и специфика российской бедности [Текст] / З.Ф. Ибрагимова // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2007. № 6. С. 66-71.
5. Бедность в трансформационный период: причины, проявления, последствия: [Текст]: монография – Уфа: ДизайнПолиграфСервис, 2008. 334с.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРА «СЕВЕР – ЮГ»

***З. И. Кадыров, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия***

В условиях глобализации мировой экономики, углубление экспортно-импортных отношений даёт стимул развитию и модернизации международных логистических проектов, таких как «Шелковый путь», «Север – Юг», Транссиб, Северный Морской Путь и другие. Рассмотрим международный транспортный коридор «Север – Юг».

В 1999 году группа российских, иранских и индийских транспортных фирм подписали генеральное соглашение об экспортно-импортной транспортировке контейнеров по международному транспортному коридору Шри-Ланка – Индия – Иран – Каспийское море – Россия. Соглашение определяло организацию этой транспортировки, ответственность участников, примерные ставки и сроки прохождения грузов в 20 и 40-футовых контейнерах [1].

12 сентября 2000 года в ходе второй Евроазиатской конференции по транспорту в Санкт-Петербурге было подписано межправительственное соглашение о создании коридора «Север – Юг». Странами-участницами стали Россия, Иран и Индия. В феврале 2002 года Государственная Дума РФ и Совет Федерации РФ приняли Федеральный Закон о ратификации Соглашения о международном транспортном коридоре «Север-Юг». В мае 2002 года в Санкт-Петербурге министрами транспорта стран-участниц был подписан протокол об официальном открытии коридора [1].

Однако, в виду обозначившихся многочисленных технических проблем (задержки на таможенных постах, природные условия и другие), контейнерные перевозки по коридору «Север – Юг» ограничились маршрутом Россия – Иран – Россия. Тем не менее, данный проект по-прежнему остается привлекательным, так как данная логистическая

инфраструктура позволит РФ укрепить политико-экономические связи со странами участницами. Так 8 августа 2016 года в Баку состоялась встреча глав государств России, Азербайджана и Ирана, где обсуждались возможности реанимировать данный проект, доработки его технических деталей и соответственно готовности инфраструктур стран-участниц к полноценной реализации данного логистического проекта (рис. 1).



Рис. 1. «Новый и старый» маршруты транспортного коридора «Север – Юг»

По новому соглашению, товары, доставленные из Индии в Иран, будут перевозиться по железнодорожному пути. Это позволит сократить время транспортировки Индийских товаров в Россию и страны Европы до 14 дней.

Благодаря данному проекту для Российской Федерации открываются новые возможности в сфере экспорта и импорта путём выхода на Южноазиатский рынок. В тоже время «это» позволит обострить конкуренцию между другими экономическими партнёрами России, что, несомненно, благоприятно отразится на экономике России в целом, а так же будет являться платформой для благоприятного развития отношений стран-участников. Обозначенные перспективы позволят нарастить поставки отечественной продукции, как в Иран, так и в Индию. С учетом того, что данным проектом заинтересовались страны Персидского залива, а так же Пакистан и Афганистан, для российских производителей и участников внешнеэкономической деятельности транспортный коридор позволит сделать более доступными рынки вышеназванных и стран и не только их.

Исследуем динамику российского экспорта из Российской Федерации в Иран и Индию за 2015-2016 гг. (рис.2).

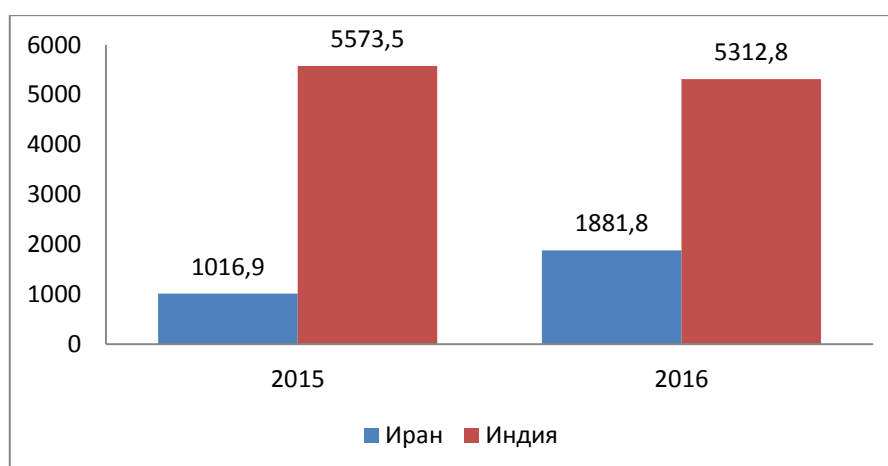


Рис. 2. Экспорт из Российской Федерации в Иран и Индию, в млн. долл. США
Составлено по материалам: [2]

Данные рисунка свидетельствуют, что прирост экспорта российских товаров в Иран увеличился на 85,1% (с 1016,9 млн. долл. США до 1881,8 млн. долл. США) [3]. Это связано в первую очередь со снятием международных санкций с Ирана, «разморозкой» иранских нефтяных и финансовых активов, снятием санкций в оборонной промышленности и других значимых областях. Данные факторы способствовали значительному расширению российско-иранских торгово-экономических отношений.

Что касается Индии, наблюдается отрицательная динамика изменения объема российского экспорта в эту страну за 2016 год (95,3%). При этом в стоимостном выражении экспорт сократился на 260,7 млн. долл. США (с 5573,5 млн. долл. США до 5312,8 млн. долл. США) [2]. Это связано с введением новых санкций в отношении Российской Федерации, истечением контрактов на поставку отечественной продукции, осложнением решения ряда технических проблем (инфраструктура, природные катастрофы, возобновившийся конфликт с Пакистаном и т.д.).

Несмотря на существующие проблемы, Индия и Иран остаются привлекательными рынками для российских производителей, в силу благоприятного политического климата, более устойчивыми к мировым кризисам экономиками и курсами на индустриализацию стран. Данные факторы в свою очередь делают транспортный коридор «Север – Юг» весьма значимой артерией выхода российских товаров в эти страны и не только. Так, после полной реализации мощности товаропотока по данному коридору, Российская Федерация может в полной мере стать конкурентом Казахстана по поставкам зерна в рассматриваемые страны (рис. 3).

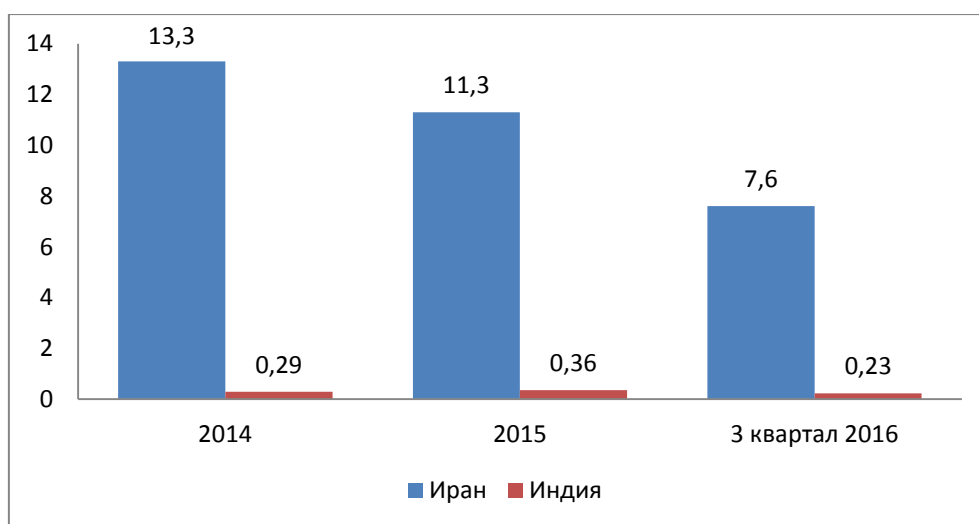


Рис. 3. Экспорт зерна из Российской Федерации в Иран и Индию, млн. долл. США
Составлено по материалам: [3]

Данные рисунка свидетельствуют, что в целом экспорт зерна из Российской Федерации в Иран сократилось в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 15,0% (с 13,3 млн. долл. США до 11,3 млн. долл. США) [4]. Основной причиной столь низкого показателя является сокращение экспорта зерна в 2015 году из-за малоурожайности в Российской Федерации.

Что касается Индии, то на сегодняшний день, в силу имеющихся у Российской Федерации логистических возможностей, Индии выгодно закупать зерно у Казахстана, так как цена казахской продукции обходится дешевле, нежели российской.

Таким образом, функционирование международного транспортного коридора «Север – Юг» будет способствовать изменению объемов внешнеторговой деятельности Российской Федерации, в том числе за счет увеличения экспорта на рынках Ирана и Индии, освоения потенциальных рынков Пакистана, Афганистана и стран Саудовского полуострова.

Литература:

1. Индийские эксперты проведут оценку готовности Астрахани к транзиту по коридору «Север-Юг». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://portnews.ru> (дата обращения: 14.02.2017).
2. Федеральная таможенная служба. [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 14.02.2017).
3. Внешняя торговля России. [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://russian-trade.com> (дата обращения: 15.02.2017).
4. Экономический и финансовый потенциал систем хозяйствования: теория и практика / коллектив авторов. [Текст] // И.В. Сименко, И. И. Иванус, Е. И. Дорохова [и др.] – Донецк: Донбасс [ДонНУЕТ], 2015.– 336 с.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Н.А. Калуцкая, Л.В. Усатова, Н.С. Митюшина
г. Белгород, Россия*

Правительство РФ ввело полный запрет на поставки говядины, свинины, мяса птицы, рыбы, сыров, молока и плодоовощной продукции из Австралии, Канады, стран ЕС, США и Норвегии сроком на один год. Данные меры являлись ответными и были направлены исключительно на обеспечение продовольственной безопасности государства и создавали дополнительные возможности для развития АПК России. Поэтому, в последнее время очень часто в дискуссиях затрагивают тему «способна ли Россия сама себя прокормить в условиях европейских санкций». Эффективна ли на деле программа импортозамещения? Способны ли регионы России производить товары достойного качества и в ощутимом количестве.

Елена Скрынник, министр сельского хозяйства, отмечает, что в условиях санкционного давления интенсивно развивается импортозамещение. Параллельно основные подотрасли сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности должны выстраивать экспортоориентированные стратегии. При таких драйверах роста наше сельское хозяйство в перспективе способно задать новый общеэкономический тренд, изменить устоявшуюся углеводородную экспортную конфигурацию. Чтобы добиться этого максимально эффективно, сельхозтоваропроизводителям нужны долгосрочные, системные правила игры в сочетании с гибкой реакцией на изменяющуюся конъюнктуру [1].

В России множество регионов, которые являются прекрасными производителями агропродукции: Татарстан, Курская область, Тамбовская, Воронежская, Брянская, которая стала практически столицей красного мяса, а также Башкортостан, Ростов, Ставрополь, Краснодар. Наряду с этими производителями достойное место занимает и Белгородская область, которая способна производить товары достойного качества, потому что поддержал введение эмбарго и губернатор Евгений Степанович, заявив, что это может стать хорошим стимулом для аграриев региона.

Начальник департамента АПК Белгородской области Станислав Алейник в ходе брифинга на выставке «БелгородАгро» заявил, что сельскохозяйственная отрасль региона готова работать в условиях введённых санкций на поставку в Россию ряда продуктов [2].

Белгородчина может накормить всех свининой и курятиной. Чистый воздух и чернозем позволяют выращивать экологически чистые овощи и фрукты, а также зерновые. Это единственный регион в РФ, который уже 3 года назад преодолел планку в 100 тыс. рублей объема производства на гектар пашни. Это самый объективный показатель того, как развито производство.

Белгородчина выращивает зерно не только для себя, но и для скота – его перерабатывают в комбикорм для животных. На местных кормах выращивается скот, который потом идет на производство мяса. И как финал – утилизация и переработка отходов в органическое удобрение и электроэнергию. Безотходное производство на всем собственноручно выращенном. Одна Белгородская область производит мяса свинины больше, чем вся Беларусь, – 1 млн тонн. За последние 2 года прибыль в целом в сельском хозяйстве составила 50 млрд рублей.

Евгений Савченко в своих выступлениях подчеркивает, что дефицита мяса птицы не будет. «Запрет на импорт продовольствия мы переживаем практически без проблем. Напротив, мы начинаем думать, куда сбывать нашу продукцию. Начали осваивать рынок Китая, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока». Качество мясной продукции совершенствуется при помощи экологически чистых препаратов и добавок при выращивании птицы и скота. Такую добавку – лизин – уже в IV квартале 2014 года в промышленных объемах производит завод компании «Приосколье» в Шебекинском районе. Это дает возможность заместить полностью аминокислоту, которая приобретается извне, в том числе из других стран, где большую долю занимает Китай.

В Белгородской области активно развивается молочное производство - это «стратегическая отрасль» региона. Объем производимого конкретно этой компанией молока – 58 тысяч тонн в год.

Таким образом, сельское хозяйство Белгородской области специализируется в основном на производстве продукции животноводства. Доля отрасли животноводства в общем объеме произведенной в области сельхозпродукции в 2015 году в стоимостном выражении составила 70,8% (произвели животноводческой продукции на сумму в 154,3 млрд руб.). На долю растениеводства пришлось 29,2% в общей стоимости (63,8 млрд руб.) [3].

Белгородская область занимает 1-е место среди регионов РФ по производству свинины, мяса птицы, находится на 6-м месте по производству яиц. Также область занимает относительно высокие позиции по производству молока - 21-е место.

Что касается отрасли растениеводства, то Белгородская область находится на 1-м месте в РФ по производству тритикале, на 2-м месте по производству соевых бобов, на 3-ем месте по сборам кукурузы, на 5-м месте по сборам горчицы, на 6-м – по сборам сахарной свеклы. Также на высоких отметках в области находится производство пшеницы, ячменя, подсолнечника, гороха, овощей защищенного грунта.

В 2015 году в регионе произвели 830,5 тыс. тонн мяса птицы в живом весе (619,3 тыс. тонн в перерасчете на убойный вес). Доля Белгородской области в общем объеме производства мяса птицы по России по итогам года составила 13,8%.

Объем производства мяса птицы в Белгородской области в перерасчете на убойный вес за 5 лет вырос на 34,3%, за 10 лет - на 453,2%.

В России рынок халяльной продукции находится в стадии становления. Для ряда ведущих российских агрохолдингов производство халяльной продукции действительно давно стало самостоятельным направлением бизнеса. Одним из первых крупных производителей, получивших право на использование маркировки «халяль» еще в прошлом десятилетии, стала птицеводческая группа компаний «Приосколье» из Белгородской области.

Регион в сельском хозяйстве в ближайшие годы основными для себя направлениями определил садоводство, тепличное овощеводство (проект по строительству 500 га теплиц) и аквакультуру. Крупный яблочный проект, запускаемый в регионе, позволит устранить потребность всей России в импорте этого продукта.

«Выйдя на проектную мощность по производству семечковых и косточковых культур, мы практически можем заместить всю продукцию, которую импортировала Россия из Польши и других государств. Мы должны выращивать 1 млн тонн в год. Преимущественно речь идет о яблоках», – говорит Станислав Алейник [2].

На основании выше изложенного, можно сказать, что сферой особого внимания Правительства Белгородской области в настоящее время является развитие сельского хозяйства, которое занимает значительное место в экономике региона. В области реализуются различные мероприятия развития сельского хозяйства Белгородской области, долгосрочных целевых программ, направленных на создание конкурентоспособного сельскохозяйственного производства и его динамичное развитие, сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов, повышение занятости и уровня жизни сельского населения, устойчивое развитие сельских территорий.

Литература:

1. Сельское хозяйство Белгородской области [Электронный ресурс] <http://ab-centre.ru>
2. Белгородская область – сельское хозяйство [Электронный ресурс] <http://agro.jofo.me>
3. С молитвой о санкциях [Электронный ресурс] <http://www.mk.ru>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ РОССИИ

***Е.Н. Камышанченко, И.А. Слащева
г. Белгород, Россия***

В современных условиях «войны санкций» особенно остро встает проблема государственной поддержки агропромышленного комплекса (АПК) регионов России (в частности сельского хозяйства) для обеспечения бездефицитного внутреннего рынка и повышения конкурентного уровня общественного производства. Вместе с тем стратегически важно верно оценивать эффективность используемых мер поддержки государством, а также разрабатывать пути их совершенствования, что и определяет актуальность данного исследования.

Целью исследования данной статьи является изучение влияния государственной поддержки на развитие российского сельского хозяйства в регионах в условиях экономических санкций.

Государственную поддержку агропромышленного комплекса можно определить как систему мер финансового, экономического и управленческого воздействия, обеспечивающую эффективное функционирование сельского хозяйства [4, с. 48]. В России всегда осознавали необходимость поддержки государством развития АПК, поскольку его составная часть – сельскохозяйственная отрасль является стратегически важной, имеет непосредственное отношение к продовольственной безопасности государства. Именно поэтому после введения Европейским союзом, США и рядом других стран экономических санкций в отношении России, а также под влиянием контрсанкций РФ, действия органов государственной власти Российской Федерации являются определяющим фактором в развитии сельского хозяйства в регионах.

Анализ исследований в области функционирования агропромышленного комплекса регионов России в условиях санкций показал наличие достаточно ёмкой научно-методологической базы, касающейся необходимости оказания государственной поддержки АПК с целью повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли РФ (Котова Л.Г., Малхасян З.П., Сладкова Т.В., Шишкова Л.И.). Кроме того, значительное внимание в своих работах ученые уделяют поиску путей совершенствования существующей системы поддержки государством отечественных сельхозпроизводителей

(Григорьев А.В., Джазовская И.Н., Хохлова И.Г.). В тоже время, вне рамок традиционного анализа остаются вопросы повышения эффективности мер государственной поддержки АПК регионов России в контексте решения существующих проблем данной системы. Достижение цели, поставленной в настоящей работе, возможно на основе анализа состояния агропромышленного комплекса, в частности сельскохозяйственной отрасли, под влиянием мер государственной поддержки.

Различные аспекты развития предприятий АПК, в том числе вопросы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных регионов посредством государственных мер, исследовались такими авторами, как Горбатов А.В., Глеба О.В., Козменкова С.В. и др.

Сельскохозяйственная отрасль в России столкнулась с необходимостью развития производства отечественных товаров, так как в результате введения санкций значительная часть поставок сельскохозяйственной продукции, ввозимой из других стран, прекращена [7, с. 142].

В связи со стратегически важными задачами, стоящими перед сельскохозяйственными производителями, государство разрабатывает эффективный комплекс мер для поддержки предприятий АПК, в рамках которого в федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов было предусмотрено субсидий в объеме 151304,45 млн. руб. [3, с. 3]. В 2015 г. в регионы были перечислены субсидии в размере 146,9 млрд. руб., из них непосредственно до сельхозпроизводителей доведено 66,5 млрд. рублей [6]. Кроме того, в рамках различных целевых программ Минсельхозу России в 2014 году направлены бюджетные ассигнования в объеме 1350,9 млн. рублей на создание и модернизацию объектов тепличных комплексов и молочных ферм.

Согласно бюджету на 2016 год, расходы на госпрограмму развития АПК России составляют 237 млрд. рублей. Однако впоследствии принято решение сократить финансирование программы до 214,8 млрд. рублей. В проекте бюджета на 2017 год на развитие АПК заложено 204,5 млрд. рублей, поскольку эффективность инвестиций 2016 г. проявилась в устойчивом росте сельского хозяйства (рекордный урожай зерновых и рост производства в других направлениях аграрного комплекса).

Кроме того, разрабатываются изменения системы межбюджетных трансфертов с целью ее упрощения. Таким образом, выделенные средства с большей вероятностью будут переданы получателям, с целью обеспечения их целевого расходования.

Также с 2017 года вводится система льготного кредитования, чтобы повысить привлекательность инвестирования в аграрный комплекс.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 октября 2014 года № 1948-р был утвержден План мероприятий по содействию импортозамещения в сельском хозяйстве на 2014–2015 гг., для преодоления зависимости от внешних поставок. В соответствии с данным планом предусматривалось выделение новых приоритетных направлений развития АПК, а также дополнительных объемов ресурсного обеспечения в объеме 568,2 млрд. руб. на 2015–2020 гг., в том числе 20 млрд., что позволит в рассматриваемом периоде заместить объем импортной продукции на общую сумму 1,3 трлн. руб. [1].

Особое внимание уделяется развитию сельских территорий. На федеральную целевую программу (ФЦП) «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» выделено 10331,3 млн. руб. Также приняты ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы», постановление Правительства РФ «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» от 14 июля 2012 г. №717 и др. [5].

Отметим также, что ранее каждая из подотраслей АПК – растениеводство, производство мяса птицы и свинины, молочное, а также мясное животноводство и др. – получала субсидии по соответствующей статье госпрограммы. Теперь предполагается, что 189,9 млрд. руб. будут распределены по семи основным подпрограммам.

Наибольшие суммы из бюджета выделены на такие программы, как: «Развитие отраслей АПК» (69,7 млрд. руб.) и «Стимулирование инвестиционной деятельности в АПК» (78,6 млрд. руб.).

По программе «Развитие отраслей АПК» 12 млрд. руб. пойдут на поддержку молочного скотоводства, 21,7 млрд. руб. – на несвязанную поддержку растениеводства и 36 млрд. руб. – на «содействие достижению целевых показателей реализации региональных программ развития». Приоритетные направления – поддержка производства в мясном и молочном скотоводстве, зерна, овощей, ягод и плодов, малых форм хозяйствования, мелиорации [2, с. 45].

Тем не менее, при усилении поддержки со стороны государства проявляются скрытые проблемы существующей системы. В первую очередь, повышающийся спрос на государственные субсидии раскрывает несовершенство способов и методов распределения денежных средств между сельхозпроизводителями. Кроме того, членство России во Всемирной торговой организации (ВТО) предполагает обязательное сокращение определенных мер государственной поддержки АПК регионов России, оказывающих негативное воздействие на эффективность международной торговли (прямое субсидирование отраслей сельского хозяйства, списание задолженностей, некоторые виды компенсаций). Другими словами, все вводимые меры должны проходить проверку на соответствие международным стандартам. Отметим также, что недостаточно продуманная стратегия предоставления государственной поддержки и доведения бюджетных средств до получателей, приводит к росту масштабов хищения и нецелевого использования средств бюджета.

Для решения указанных проблем необходимо четкое разграничение видов поддержки сельского хозяйства государством, что поможет упорядочить процедуры контроля и решать возникающие проблемы в рамках конкретного сегмента, а не системы в целом.

Авторам данного исследования представляется целесообразным классифицировать рассмотренные меры государственной поддержки регионов России по направлению их воздействия следующим образом:

- 1) поддержка отдельных подотраслей сельского хозяйства;
- 2) поддержка отдельных сельскохозяйственных регионов;
- 3) поддержка отдельных сельскохозяйственных предприятий (вновь образованных, мелких и средних, перенацеленных на импортозамещение).

Активная и последовательная работа по каждому из направлений позволит сохранить и преумножить наметившиеся положительные сдвиги сельскохозяйственного производства в регионах России. В целях дальнейшего укрепления продовольственной безопасности страны и развития процессов импортозамещения следует обеспечить улучшение общих условий функционирования сельского хозяйства, создать предпосылки для устойчивого развития сельских территорий, повысить эффективность использования земельных ресурсов и их воспроизводства, развить аграрные технологии и повысить конкурентоспособность сельского хозяйства.

Результатом принятых мер должно стать повышение эффективности функционирования сельского хозяйства и, в результате, рынка продовольствия. Согласно международному сельскохозяйственному прогнозу, проведенного Организацией экономического сотрудничества и развития (содержит динамику развития агроотрасли до 2024 года), в следующие 10 лет макроэкономика России будет восстанавливаться достаточно быстрыми темпами, в среднем прибавляя 3,1% в год благодаря активной господдержке.

Таким образом, сложная экономическая ситуация, санкции и контрсанкции выявили необходимость обеспечения высокого уровня собственной продовольственной безопасности регионов РФ, и, следовательно, отказа от «дешевого» импортного

продовольствия, выступающего фактором внутренней нестабильности и угрозой продовольственной и национальной безопасности государства.

Государственная поддержка предприятий сельского хозяйства должна позволить стране выйти на конкурентоспособный уровень общественного производства, что приведет к производству товаров и услуг, отвечающих мировым стандартам качества, к обеспечению сырьем промышленных предприятий, а также предъявлению со стороны сельскохозяйственных производителей повышенного спроса на продукцию отраслей тяжелой промышленности.

Литература:

1. Об утверждении плана мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014 - 2015 гг. [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ : от 2 окт. 2014 г. № 1948-р // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. Глеба, О.В. Государственная поддержка сельского хозяйства России: актуальные вопросы [Текст] / О.В. Глеба // Вопросы современной юриспруденции: сб. ст. по матер. XVI междунар. науч.-практ. конф. – 2012. – С. 44-49

3. Горбатов, А. В. Агропромышленный комплекс России: санкции, состояние и перспективы [Текст] / А. В. Горбатов // Отраслевая экономика. – 2015. – № 9. – С. 1-7.

4. Козменкова, С.В. Анализ влияния государственной помощи на инновации в сельском хозяйстве [Текст] / С.В. Козменкова, М.Н. Прынцев // «Бъедешите изследования – 2014»: Международная научно-практическая конференция – Болгария, г. София, 2014. – С. 47-52.

5. Королева А. Все уходят в фермеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert.ru/2015/06/24/fermer-za-1_5-milliona/.

6. Минсельхоз России: аграриям перечислено 40% от годового объема субсидий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/news/news/show/38448.355.htm>.

7. Слащева, И.А.. Государственная поддержка российских предприятий сельского хозяйства в условиях экономических санкций [Текст] / И.А. Слащева // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: сборник научных трудов VII Международной научно-практической заочной конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых, посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (Белгород, 21 апреля 2016 г.) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Н.П. Шалыгиной, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ». – 2016. – 374 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА В РЕГИОНАХ РОССИИ

***Е.Н. Камышанченко, И. А. Терентьева
г. Белгород, Россия***

Существует два основных направления интеграции России в мировую экономику: в роли поставщика сырьевых ресурсов либо в качестве равноправного участника мирового производства высокотехнологичных товаров и услуг. Для построения современной инновационной экономики в ближайшие годы и становления крупным экспортёром современных технологий, Правительству России следует уделять внимание развитию венчурного предпринимательства [4].

Венчурное предпринимательство - предоставление средств компаниям, у которых нет иных источников финансирования в обмен на часть пакета акций, в дальнейшем

продаваемых инвестором по стоимости, многократно превосходящей первоначальные вложения [5].

На сегодняшний день в регионах России происходит постепенное формирование предпринимательского климата как фундамента венчурного предпринимательства. Инфраструктура, способствующая развитию венчурного предпринимательства в регионах России, непрерывно развивается и на сегодняшний день состоит из Российской венчурной компании (РВК), Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), российских и региональных венчурных ярмарок. При этом уровень развития венчурного предпринимательства в регионах России в первую очередь определяется ситуацией на венчурном рынке[2].

В последние годы на фоне медленного восстановления мировой экономики и нестабильной ситуации на фондовых рынках, а также на фоне неблагоприятной мировой конъюнктуры, наблюдаются изменения на венчурном рынке России, поэтому в данных условиях весьма актуальным является исследование современного состояния российского венчурного рынка в регионах.

Целью данного исследования является изучение современного состояния венчурного рынка в регионах России.

Венчурное инвестирование в России находится на стадии развития, поэтому многие институты еще не совершенны. В связи с этим российский венчурный рынок имеет как сильные, так и слабые стороны. Сильные и слабые стороны венчурного рынка России представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сильные и слабые стороны венчурного рынка в регионах России

Сильные стороны	Слабые стороны
Невысокая конкуренция между инвесторами за инновационные проекты	Имеет место «географическое неравенство»: инвестиционные инструменты венчурного рынка не одинаково доступны на всей территории страны
Наличие в Российской Федерации значимого интеллектуального потенциала, конкурентоспособной рабочей силы и технологических компетенций в ряде отраслевых сегментов	Имеют место отраслевые диспропорции: отмечается недостаток предложения капитала в большинстве приоритетных отраслей, кроме электронной коммерции, интернет -проектов и некоторых секторов Информационных Технологий и телекоммуникаций
Активная деятельность институтов развития (в первую очередь РВК), направленная на поддержку и развитие национальной венчурной индустрии	Сохраняется «проблема масштаба», связанная с недостаточным вкладом в ВВП страны сегмента инновационно-технологического предпринимательства, в целом, и отрасли венчурного инвестирования, в частности
Успешное действие частного капитала в наиболее развитых индустриальных секторах и в наименее рискованных стадиях инвестиций	На венчурном рынке регионов России отсутствует значимое предложение денег со стороны институциональных инвесторов (в том числе пенсионных фондов, страховых компаний.)

Источник: [7]

Из таблицы 1 видно, что, несмотря на невысокую конкуренцию между инвесторами, а также значимого интеллектуального потенциала, конкурентоспособной рабочей силы и технологических компетенций в ряде отраслевых сегментов, венчурный

рынок в регионах России несовершенен, имеет географические, отраслевые диспропорции, а также характерен отсутствием предложения денег со стороны инвесторов. Сложившаяся в 2014-2015 гг. макроэкономическая и геополитическая ситуация только усугубила положение на венчурном рынке. Так, введение экономических санкций, ограничение доступа к зарубежным источникам финансирования, а также сужение внутреннего рынка капитала в условиях экономического спада привели к сокращению основных показателей венчурного рынка в регионах России [3]. Основные показатели, характеризующие современное состояние венчурного рынка в регионах России за последние годы представлены в таблице 2.

Таблица 2

Основные показатели венчурного рынка в регионах России в 2012-2015 гг.

Показатель	2012 г.	2013г.	2014г.	2015г.	Темп прироста, %			
					2013г./ 2012г.	2014г./ 2013г.	2015г./ 2014г.	2015г./ 2012г.
Число действующих на российском рынке фондов венчурных инвестиций, ед.	160	201	216	226	25,6	7,5	4,6	41,25
Объем венчурных сделок на рынке России за год, млн. долл. США	912	653	481	233	-28,4	-26,3	-51,6	-74,45
Число венчурных сделок на рынке России за год, ед.	188	222	149	180	18	-32,9	20,8	-4,26
Средний объем инвестиционной сделки на российском венчурном рынке, млн. долл. США	5,6	3,1	3,3	1,5	-44,6	6,5	-54,5	-73,21

Источник: [6]

Из таблицы 2 видно, что объем венчурных сделок на рынке в регионах России на протяжении анализируемого периода времени имел тенденцию к сокращению. Так, в 2013 году сокращение прироста объема венчурных сделок в России составил 28,4 % по сравнению с 2012 годом, в 2014 году сокращение прироста данного показателя составило 26,3% по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году сокращение прироста объема венчурных сделок на рынке России составило 51,6% по сравнению с 2014 годом. Если сравнивать прирост объема венчурных сделок на рынке в 2015 году с 2012 годом, то данный показатель имел сокращение прироста 74,45%.

Многие эксперты полагают, что не последнюю роль в снижении объемов инвестиций на российском венчурном рынке сыграл такой фактор, как «бум» на рынке 2011-2012 годах, сопровождавшийся определенным «перегревом» [1].

Несмотря на снижение объемов венчурных сделок на рынке в регионах России, число сделок при этом имело положительную тенденцию за исключением 2014 года, когда сокращение прироста числа сделок составило 32,9% по сравнению с 2013 годом. Так, в 2013 году по сравнению с 2012 годом наблюдался положительный прирост числа сделок, а именно - 18%, в 2015 году данный показатель составил 20,8% по сравнению с

2014 годом. Не смотря на положительную тенденцию, в 2015 году наблюдалось сокращение прироста числа сделок в регионах России по сравнению с 2012 годом на 4,26%. При этом число действующих фондов на российском рынке фондов венчурных инвестиций имело положительную тенденцию на протяжении всего анализируемого периода времени. В 2015 году прирост числа действующих фондов на российском рынке фондов венчурных инвестиций составил 41,25% по сравнению с 2012 годом.

Также важным показателем является средний объем инвестиционной сделки. В анализируемый период 2012-2015 гг. наблюдается отрицательная тенденция в динамике данного показателя за исключением 2014 года, когда прирост среднего объема сделки составил 6,5% по сравнению с 2013 годом. В целом, сокращение прироста среднего объема инвестиционной сделки в 2015 году составил 73,21% по сравнению с 2012 годом.

Как было отмечено, одной из слабых сторон российского венчурного рынка являются отраслевые диспропорции, так в отраслевой структуре венчурного рынка в регионах России отмечался ряд диспропорций. Ключевыми отраслями российского венчурного рынка являются информационные технологии, потребительские товары и услуги. Лидирующую роль по количеству заключенных сделок на венчурном рынке в регионах России сохранила отрасль информационных технологий (ИТ). Отраслевые диспропорции венчурного рынка в регионах России по отраслям представлены в виде количества сделок, заключенных на рынке (табл. 3).

Таблица 3

Количество сделок по отраслям на венчурном рынке России в 2012-2015 гг.

Отрасль	Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	Темп прироста, %			
						2013г./2012г.	2014г./2013г.	2015г./2014г.	2015г./2012г.
Биотехнологии	Количество сделок	15	13	6	39	-13,3	-53,8	550	160
Информационные технологии	Количество сделок	156	193	133	97	23,7	-31,2	-27,1	-37,82
Промышленные технологии	Количество сделок	17	16	10	15	-5,9	-37,5	50	-11,8

Источник: [6]

Из таблицы 3 видно, что преобладающее количество сделок за анализируемый период времени было совершено в отрасли информационные технологии. Однако в данной отрасли, начиная с 2014 года, наблюдается отрицательный прирост количества сделок. Так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом сокращение прироста количества сделок в данной отрасли составило 31,2 %, а в 2015 году – 27,1% по сравнению с 2014 годом. В целом, в 2015 году по сравнению с 2012 годом сокращение прироста количества сделок отрасли информационных технологий составило 37,82%. В отрасли биотехнологий за анализируемый период времени отсутствует поступательная динамика показателя количества сделок в данной отрасли. В 2013 году сокращение прироста количества сделок в отрасли биотехнологий составило 13,3% по сравнению с 2012 годом, в 2014 году сокращение прироста данного показателя составил 53,8% по сравнению с 2013 годом, т.е. наблюдалась отрицательная динамика. Однако, если сравнивать 2015 год с 2014 годом, то здесь наблюдалась положительная тенденция, а именно, в 2015 году количество сделок в отрасли биотехнологий увеличилось в 1,6 раз по сравнению с 2014 годом. Такая же тенденция прослеживается при сравнении 2015 года с 2012 годом, а именно, положительный прирост составил 1,6 раза. Если рассматривать отрасль промышленных технологий, положительный прирост показателя количества сделок наблюдался только в 2015 году по сравнению с 2014 годом – 50%. , в 2012-2014 гг. прослеживается сокращение прироста данного показателя (см. табл. 3). В целом,

сокращение прироста показателя количества сделок в отрасли промышленных технологий в 2015 году по сравнению с 2012 годом составило 11,8%.

Таким образом, в ходе исследования современного состояния венчурного рынка в регионах России были сделаны следующие выводы: Российский венчурный рынок в регионах имеет как сильные, так и слабые стороны, при этом, несмотря на сильные стороны рынка, слабые стороны достаточно сильно влияют на основные показатели, характеризующие современное состояние венчурного рынка регионов России. К основным показателям венчурного рынка в регионах России относятся: число действующих на российском рынке фондов венчурных инвестиций; объем венчурных сделок на рынке; число венчурных сделок на рынке; средний объем инвестиционной сделки на российском венчурном рынке. Большинство данных показателей имеют отрицательную тенденцию в 2012-2015 гг. (например, объем венчурных сделок на рынке и средний объем инвестиционной сделки на рынке).

При исследовании отраслевых диспропорций на венчурном рынке России, было установлено, что ключевыми отраслями являются отрасль биотехнологий, промышленных технологий и информационных технологий, причем последняя отрасль занимает лидирующие позиции (в данной отрасли было заключено основное количество сделок). Однако на протяжении анализируемого периода времени количество заключенных сделок сокращалось. Однако в других отраслях, а именно, в 2015 году данный показатель имел положительную тенденцию.

Исследование современного состояния венчурного рынка в регионах России показало, что российский венчурный рынок несовершенен и требует повышенного внимания Правительства России в создании механизмов, институтов, инфраструктуры, которые сокращали бы данные несовершенства и способствовали его развитию и совершенствованию в соответствии с современными требованиями.

Литература:

1. Кравцов, С.А. Тенденция развития венчурного бизнеса в России [Текст] / С.А. Кравцов, Даливанов М.З. // Финансы и кредит. – 2014.- №2. – С. 94-99.
2. Кукушкина, Д. В. Венчурный бизнес в России [Текст] / Д.В. Кукушкина, А.С. Засимкина // Экономика и менеджмент инновационных технологий.- 2016.-№6. – С. 125-131.
3. Терентьева, И.А. Венчурное финансирование стартап-компаний в инновационной сфере Российской Федерации [Текст] / И.А. Терентьева, Е.Н. Камышанченко // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики. – 2016. – № 1. – С. 189-194
4. Терентьева, И.А. Государственное регулирование венчурной индустрии в России и за рубежом [Текст] / И.А. Терентьева, Е.Н. Камышанченко // Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт. -2016. -№1.-С.76-79.
5. Юленкова, И.Б Развитие венчурного предпринимательства в регионах: тенденции, проблемы, перспективы [Текст] / И.Б. Юленкова // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. -.№ 28 (307). – С.29-37.
6. Обзор рынка прямые и венчурные инвестиции 2014-2015 годы [Электронный ресурс] / Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования (РАВИ). – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/>
7. Стратегия развития отраслевого венчурного инвестирования в Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2016/70386/6248.pdf>

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Е. Н. Камышанченко, В.С. Черникова
г. Белгород, Россия*

В настоящее время актуальность экономической безопасности заключается в самой потребности в безопасности, которая в свою очередь является базовой, основополагающей потребностью, как в жизни отдельного человека, семьи, различных объединений людей, так и общества в целом. Экономическая безопасность определяется, как состояние национальной экономики, при котором происходит обеспечение и защита национальных интересов, устойчивость к внешним и внутренним угрозам, а так же проявляется способность к развитию и защита жизненно важных интересов как общества, так и государства [9].

Исследование методов оценки уровня экономической безопасности региона приобретает важное значение в настоящее время, поскольку они помогают определить возможность реализации региональных интересов, устойчивую дееспособность хозяйствующих субъектов, достойные условия жизнедеятельности населения, возможность интеграции с экономикой страны и показывает независимость региона, что подтверждает актуальность темы исследования [6].

Цель данного исследования состоит в том, чтобы рассмотреть основные методы оценки состояния экономической безопасности регионов РФ.

Экономические методы оценки – методы, основанные на использовании объективных общественных экономических законов.

Оценка состояния экономической безопасности региона производится с помощью критериев, показателей, индикаторов, разработанных в математике, экономике, статистике. Данные значения показателей должны учитывать специфику и особенности развития регионов совместно с имеющимися параметрами в целом для страны. Но не следует применять одни и те же методы оценки для всех регионов РФ [10].

Для того, чтобы определить уровень экономической безопасности региона используются различные методы оценки уровня экономической безопасности регионов РФ. Рассмотрим основные из них:

1. Наблюдение основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями (представленный метод использовался С. Глазьевым).

Проблемой при использовании данного метода признается выявление тех показателей, сравнение которых с пороговыми значениями дает комплексную оценку состояния экономики региона, выделив опасные тенденции. В методике С. Глазьева содержится 22 основных показателя (ВРП, доля обрабатывающей промышленности в промышленном производстве, объемы инвестиций в % к ВРП, расходы на научные исследования, продолжительность жизни населения, уровень безработицы, уровень инфляции, объем внешнего и внутреннего долга и прочее) [2].

2. Метод экспертной оценки для определения территорий по уровню угроз [4].

Данный метод используются довольно часто, в связи с тем, что на его основе происходит оценка интегрального показателя надежности региона или оценка регионального риска.

3. Оценка темпов экономического роста региона на основе макроэкономических показателей и динамики их изменения.

4. Методы прикладной математики, а также статистического анализа.

Используется для оценки состояния экономической безопасности региона, путем формирования регрессионных статистических моделей [3].

Ввиду того, что единая система показателей для анализа региональной экономической безопасности отсутствует, многие ученые выдвигают свои критерии.

Критерий экономической безопасности представляет собой оценку состояния экономики со стороны важных процессов, которые отражают сущность экономической безопасности.

Критерий оценки безопасности экономики по методу С. Глазьева представляет собой оценку:

- ресурсного потенциала и возможностей его развития;
- уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню наиболее развитых стран, а также уровню, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера сводятся к минимуму;
- конкурентоспособности экономики;
- целостности территорий и экономического пространства;
- суверенитета, независимости и возможности противостояния угрозам;
- социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов [1].

Концепция признаков экономической безопасности предполагает совокупность характеристик, согласно которым формируются пороговые значения. Высокая степень безопасности будет достигаться в том случае, когда все без исключения характеристики окажутся в пределах возможных границ собственных пороговых значений.

Помимо вышеперечисленных методик следует выделить и другие способы оценки региональной экономической безопасности.

Например, Н.В. Дюженкова рассматривает в своей работе три варианта рейтинговой оценки региональной экономической безопасности. В их основе присутствует система блоков показателей, которая характеризует сферы жизни общества, из которой и выводится интегральный показатель [5].

Первый вариант рейтинговой методики оценки заключается в количестве баллов, которые присвоены конкретному объекту исследования по характеризующему показателю, в соответствие с местом, которое получено тем или иным объектом при ранжировании по данному показателю. Конечное ранжирование проведено на основе показателя, которое определяется представленными способами:

- 1) как сумма баллов по всей совокупности показателей;
- 2) как сумма мест, которые заняты объектом по каждому блоку показателей;
- 3) как сумма мест, которые заняты объектом по каждому блоку показателей с учетом значимости по каждому из них.

Второй вариант базируется на расчете интегрального показателя с помощью модификации метода наименьших квадратов. При этом у объекта с наилучшим состоянием экономической безопасности должно быть наименьшее значение суммы квадратов и корня из этого числа (среднеквадратического отклонения).

Третий вариант методики основывается на совокупности методов «суммы мест» и наименьших квадратов. В основе данного метода лежит учет значимости выделенных составляющих экономической безопасности [3].

Основной недостаток данного метода заключается в объемном предоставлении расчетов и субъективности оценок, дефиците анализа определенных сфер экономики региона, рисков, которые позволяют принять управленческие решения для устранения дестабилизирующих влияний.

Также рассмотрим методику оценки экономической безопасности, разработанную А.И. Татаркиным. Основой оценки данной методики экономической безопасности является устойчивость к кризисным ситуациям. Предоставленная система показателей делится на три значительных блока, подразделяющихся на отдельные подгруппы показателей, которые характеризуют разные сферы социально-экономических отношений:

Первый блок. Показатели, которые характеризуют способность экономики к стабильному росту. Показатели характеризуются: динамикой изменения ВВП на

территории, инвестиционной, производственной, научно-технической, внешнеэкономической, финансовой и энергетической безопасностями.

Второй блок. Показатели, которые характеризуют способность обеспечения приемлемого уровня существования на территории. Рассматривает социальную, демографическую и продовольственную безопасности совместно с вопросами исключения криминализации общества и сфер финансовой и хозяйственной деятельности на территории.

Третий блок. Показатели, которые характеризуют способность сохранения баланса между природой и человеком на территории [8].

Методы оценки экономической безопасности регионов РФ следует применять с целью снижения возникновения негативных последствий, которые являются результатом действий угроз, оказываемых на экономическую безопасность регионов страны [7].

Таким образом, для оценки уровня экономической безопасности применяют разнообразные методы. Рассмотренные в данной статье методы, являются частью всего комплекса существующих на сегодняшний день способов, которые в свою очередь были разработаны учеными и экономистами России. Стоит отметить, что из всех методов будет обладать преимущество именно тот метод, который может быть примененным в рамках определенного региона со своими отличительными особенностями и темпами развития.

В силу того, что в современных условиях состояние экономики является не стабильным, и подвержено влиянию внешних и внутренних воздействий на экономику в целом, поэтому в дальнейшем необходимо совершенствовать существующие методы и разрабатывать новые методы оценки экономической безопасности регионов РФ.

Литература:

1. Басалай, С.В. Построение системы управления рисками для повышения экономической безопасности [Текст] // Микроэкономика. – 2009. – №12
2. Глазьев, С.Ю. Тенденции и проблемы экономического развития России [Текст] / С.Ю. Глазьев // Современная конкуренция. – 2007. – № 6.
3. Гребнев, Л.Ф. Экономика [Текст] / Учеб. пособие. – 2011. – С. 33-35.
4. Доценко, Д.В. Стратегия региональной экономической безопасности [Текст] / Д.В. Доценко, В.К. Крутиков, М.Ю. Красавина // Труды регионального конкурса научных проектов в области гуманитарных наук. – 2010. – № 10.
5. Дюженкова, Н.В. Система критериев и показателей для оценки состояния экономической безопасности. Информационный бизнес в России [Текст] / Сб.: науч. тр. по материалам науч.-практ. семинара. Тамбов. – 2001. – С.142.
6. Криворотов, А.В. Экономическая безопасность государства и регионов [Текст] / В.В. Криворотов, А.В. Калинина, Н.Д. Эриашвили // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2013. – 351 с.
7. Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия [Текст] / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2013. – 271 с.
8. Татаркин, А.И. Экономическая безопасность региона: единство теории, методология исследования и практика [Текст] / А.И. Татаркин, О.А. Романова, А.А. Куклин, В.Н. Чуканов // Екатеринбург: УрГУ. – 1997. – 240 с.
9. Цуканов, В.Х. Экономическая безопасность: сущность, факторы влияния и методы обеспечения [Текст] / Челябинск: Челябинский Дом печати. – 2013. – 443 с.
10. Черникова, В.С. Теоретические аспекты исследования экономической безопасности региона / Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий: Материалы XX Международной научно-производственной конференции Том 2. – Белгород: Издательство ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ, 2016. – 408 с.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

В условиях глобализации и растущей международной конкуренции инновационный вариант развития экономики России является безальтернативным. Актуальность данного варианта продиктована не только внутренними проблемами (необходимостью сбалансированного развития регионов страны), но и различными внешними вызовами. Необходимо отметить, что в настоящее время, в практике управления отсутствует целостный и общепринятый (универсальный) подход к оценке уровня инновационного развития регионов, в связи с чем возникают трудности в адекватной оценке проводимой государством инновационной политики как на федеральном, так и региональном уровнях.

Под уровнем инновационного развития понимают характер участия конкретного хозяйствующего субъекта (региона, страны) в инновационной деятельности, а также способность создавать инновации, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков и обеспечивать их дальнейшее производство.

Учитывая многофакторный характер явлений и процессов, производимых в экономике, а также преимущественно их качественный характер, в настоящее время построение рейтингов как методики оценивания становится все более актуальным. Они позволяют посредством количественной оценки в агрегированном виде представить качественное состояние изучаемого объекта. Не смотря на многие преимущества данного метода оценивания, критики отмечают ограниченную эффективность рейтингов, вызванную набором лимитирующих факторов, учитываемых в рассмотрении.

Как на уровне стран, так и на региональном уровне построению рейтингов в настоящее время уделяется самое пристальное внимание. Можно выделить следующие наиболее известные в отечественной практике методики оценки инновационного развития:

- российский региональный инновационный индекс (НИУ «Высшая школа экономики», Институт статистических исследований и экономики знаний) [12];
- инновационная активность субъектов Российской Федерации (Киселёв В.Н., Центр исследований и статистики науки Министерства образования и науки Российской Федерации) [8];
- рейтинг инновационного развития регионов (Гусев А.Б., Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере, РИЭПП) [3];
- индекс инновационности (ЦСР «Северо-Запад») [14];
- рейтинг инновативности регионов (Независимый институт социальной политики, НИСП) [10];
- рейтинг инновационной активности регионов России (Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий, НАИРИТ) [9];
- индекс инновационного развития регионов России (Институт инновационной экономики Финансового университета при правительстве Российской Федерации, Финуниверситет) [7].

В целях данного исследования для построения рейтинга нами была использована методика Гусева А.Б. (Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере, РИЭПП).

В рассматриваемой методике критерии инновационного развития разделены на два раздела: «Факторы инновационной восприимчивости», «Факторы инновационной активности» (рис.1).

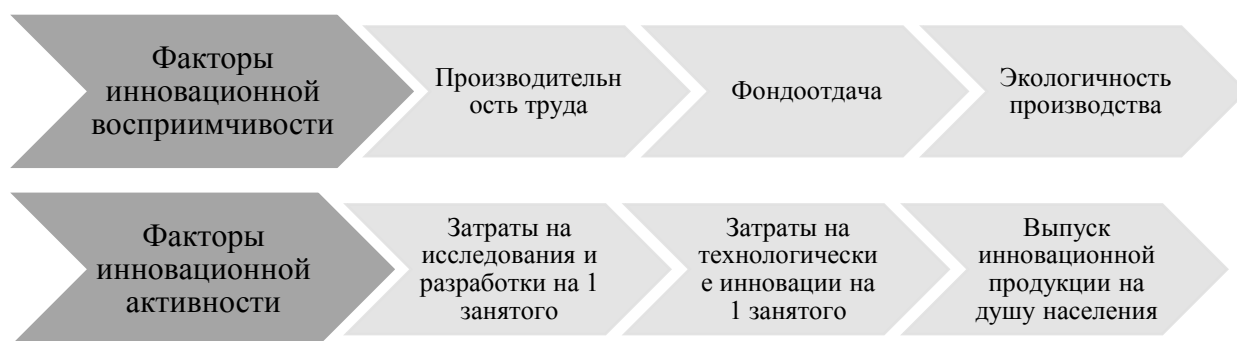


Рис.1. Критерии рейтинга инновационного развития
Составлено по материалам: [3].

Алгоритм определения индекса состоит из трех этапов:

1 этап. Сбор первичной информации и оценка показателей инновационной восприимчивости и инновационной активности экономики региона.

2 этап. Для каждого из 6 показателей, используемых в системе, определяется региональный лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое в последствие принимается за 100%. Далее каждый из показателей относят к максимальному значению показателя региона-лидера.

3 этап. В каждом из разделов отнесенные к максимальным значениям показателя суммируют и находят средние арифметические значения. Итоговый индекс представляет собой среднее арифметическое значение из двух разделов.

На основе полученных значений далее выделяются 4 группы инновационного развития «А», «В», «С», «D», которые соответствуют высокому, среднему, низкому и неудовлетворительному уровню.

На основе данной методики была произведена оценка и сформирован общий рейтинг федеральных округов РФ по показателю индекса инновационного развития (ИИР) (табл.).

Таблица
Рейтинг регионов Российской Федерации по показателю индекса инновационного развития за 2011-2015 годы (по федеральным округам*)

Федеральный округ	2011 г.			2012 г.			2013 г.			2014 г.			2015 г.		
	Индекс	Место в рейтинге	Группа по ИИР	Индекс	Место в рейтинге	Группа по ИИР	Индекс	Место в рейтинге	Группа по ИИР	Индекс	Место в рейтинге	Группа по ИИР	Индекс	Место в рейтинге	Группа по ИИР
ЦФО	83,03	1	А	83,28	1	А	80,97	1	А	84,04	1	А	86,06	1	А
УФО	69,29	2	В	69,78	2	В	69,33	2	В	67,62	2	В	68,51	2	В
СЗФО	60,00	3	В	61,02	3	В	66,34	3	В	57,90	4	В	60,09	3	В
ДФО	52,26	4	В	52,87	5	В	50,06	5	В	55,51	5	В	57,58	5	В
ПФО	51,01	5	В	57,70	4	В	56,48	4	В	59,51	3	В	58,55	4	В
СФО	44,23	6	В	46,18	6	В	47,95	6	В	51,40	6	В	51,11	6	В
ЮФО	37,63	7	С	41,66	7	В	41,93	7	В	45,61	7	В	45,33	7	В
СКФО	34,58	8	С	35,74	8	С	37,15	8	С	38,10	8	С	37,42	8	С

*Без учета Крымского федерального округа
Рассчитано по данным: [13].

В рамках оценки были рассмотрены 8 федеральных округов, среди которых: Центральный (ЦФО), Уральский (УФО), Северо-Западный (СЗФО), Дальневосточный (ДФО), Приволжский (ПФО), Сибирский (СФО), Южный (ЮФО), Северо-Кавказский

(СКФО) федеральные округа. Крымский федеральный округ в расчеты включен не был, ввиду объективного отсутствия ряда статистических показателей, необходимых для оценки.

Проведенное исследование позволяет установить, что в группу «А» с высоким уровнем инновационного развития вошел Центральный федеральный округ. Максимальное значение индекса инновационного развития наблюдалось в 2015 году 86,06 (2011 г. – 83,03, 2012 г. – 83,98, 2013 г. – 80,97, 2014 г. – 84,04). Данная позиция ЦФО объясняется высоким научно-техническим потенциалом, основная часть которого сосредоточена в 11 официальных наукоградах. Также необходимо отметить, что округ находится на первом месте по использованию передовых производственных технологий.

В группу регионов «В» со средним уровнем инновационного развития вошли такие субъекты РФ, как Уральский, Северо-Западный, Дальневосточный, Приволжский, Сибирский и Южный (с 2012 г.) федеральные округа. Максимальное значение индекса УФО в период с 2011 по 2015 годы составило 69,33 (2013 г.). 2 место в рейтинге обосновано тем, что регион лидирует по отношению к другим федеральным округам, включенным в группу «В» по многим ключевым показателям, включенным в индекс, а именно производительность труда, затраты на технологические инновации на 1 занятого, выпуск инновационной продукции на душу населения. Лидерство может объясняться тем, что округ выступает базовым пространством для развития топливно-энергетического, оборонно-промышленного, металлургического, машиностроительного и лесопромышленного комплекса страны.

Северо-Западный федеральный округ (максимальное значение 66,34 – 2013 г.) занимает 3 место в рейтинге. Основным драйвером инновационного развития округа выступают инновационные инкубаторы (Мурманский региональный инновационный бизнес-инкубатор) и научные центры (Санкт-Петербургский научный центр РАН). СЗФО обладает высокой инвестиционной привлекательностью, которая обеспечивается наличием морских путей сообщения со странами Европы.

Дальневосточный федеральный округ в 2011 году занимал устойчивое 4 место, с 2012 года Приволжский федеральный округ вытеснил его на 5 место. Максимальное значение индекса инновационного развития ДФО составило 57,58 (2015 г.) и ПФО 59,51 (2014 г.) соответственно. Повышение в рейтинге Приволжского федерального округа объясняется ростом объемов промышленного производства, в таких наукоемких отраслях как точное машиностроение и автомобилестроение, а также высокой долей предприятий оборонного комплекса. Также округ обладает высоким научно-техническим потенциалом - Нижегородский, Саратовский, Самарский и Уфимский научные центры Российской академии наук. Для Сибирского и Южного федеральных округов характерен удовлетворительный уровень инновационного развития.

Группа «С» с низким уровнем инновационного развития представлена Северо-Кавказским федеральным округом. Округ является аутсайдером по многим ключевым показателям, включенным в индекс, а именно производительность труда, затраты на исследования и разработки на 1 занятого, затраты на технологические инновации на 1 занятого, выпуск инновационной продукции на душу населения.

Таким образом, на основе методики Гусева А.Б. был составлен рейтинг регионов РФ по показателю индекса инновационного развития за 2011-2015 годы (по федеральным округам). Были выявлены регионы с высоким, средним и низким уровнем инновационного развития. Лидером выступил Центральный федеральный округ, в группу регионов со средним уровнем инновационного развития вошли такие субъекты РФ, как Уральский, Северо-Западный, Дальневосточный, Приволжский, Сибирский и Южный федеральные округа, аутсайдером выступил Северо-Западный федеральный округ.

Литература:

1. Акопян, А. Э. Методические подходы к оценке инновационного потенциала регионов РФ [Текст] / А. Э. Акопян, Е. И. Дорохова // Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий: Материалы XX Международной научно-производственной конференции (Белгород, 23 – 25 мая 2016 г.). Том 2.– Белгород: Издательство ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ, 2016. – 408 с.
2. Акопян, А.Э. Инновационный потенциал и инновационная активность российских предприятий [Текст] / А.Э. Акопян, Е.И. Дорохова // Ямальский вестник. 2016. № 1 (6). С. 226-232.
3. Гусев, А.Б. Формирование рейтингов инновационного развития регионов России [Электронный ресурс] А.Б. Гусев - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-reytingov-innovatsionnogo-razvitiya-regionov-rossii>.
4. Дорохова, Е.И. Инновационные технологии в таможенной логистике [Текст] / Е.И. Дорохова // Теория и практика инновационного развития кооперативного образования и науки: материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. Белгородский университет кооперации, экономики и права. 2010. С. 183-190.
5. Дорохова, Е.И. Инновационное развитие конкурентоспособности Российской Федерации [Текст] / Е.И. Дорохова, А.А. Михайлова // Экономика и социум. – Саратов: Институт управления и социально-экономического развития. – 2014. – № 4-2 (13). – С. 1047-1052.
6. Дорохова, Е.И. Развитие конкурентоспособности Белгородской области на основе кластерного подхода [Текст] / Е.И. Дорохова, А.Э. Акопян Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы IV Международной научно-практической конференции, посвященной 140-летию со дня основания НИУ «БелГУ». 2016. С. 62-65.
7. Институт инновационной экономики Финансового университета при правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.fa.ru/institutes/efo/Pages/default.aspx>.
8. Киселев, В.Н. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] В.Н. Киселев. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-innovatsionnoy-aktivnosti-subektov-rossiyskoj-federatsii-1>.
9. Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.nair-it.ru>.
10. Независимый институт социальной политики [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.socpol.ru>.
11. 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.
12. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ. Выпуск 2:2014 [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/rir2014>
13. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
14. Центр стратегических разработок «Северо-Запад» [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.csr-nw.ru>.
15. Экономический и финансовый потенциал систем хозяйствования: теория и практика / коллектив авторов. [Текст] // И.В. Сименко, И. И. Иванус, Е. И. Дорохова [и др.] – Донецк: Донбасс [ДонНУЕТ], 2015.– 336 с.
16. Dorokhova, E.I. Evaluation of the innovation potential of the regions of the Central Federal District of the Russian Federation / Medwell Journals : International Business Management 9 (6): 1112-1118, 2015.

*Е.Д. Копытова
г. Вологда, Россия*

Усиление интеграции российской экономики в международное экономическое пространство, переход экономики на инновационный путь развития предопределяет необходимость поиска эффективных форм взаимодействия органов власти и бизнес-структур. В зарубежной практике широкое распространение получила такая форма взаимодействия, как социальная ответственность.

В современном мире формирование и развитие социальной ответственности бизнеса становится остро востребованной проблемой, обусловленной тем, что практически для всех стран мирового сообщества, испытывающих влияние процессов глобализации, а также изменение общественных настроений, ожиданий и системы ценностей, возрастает роль и значение хозяйствующих субъектов в решении задач развития территорий.

Кроме того, в рыночных условиях хозяйствования социально ответственные компании не могут не учитывать данную характеристику своих партнеров по бизнесу не только в рамках национальных границ, но и в интернациональном поле деловых отношений. Возникает ситуация когда, с одной стороны, крупные бизнес-структуры под влиянием глобализации вынуждены интегрироваться в транснациональные компании, а с другой стороны, одним из важнейших условий и факторов такой интеграции выступает социальная ответственность. В противном случае, компания, не получившая статус социально ответственной, рискует оказаться в определенной деловой изоляции в международном сообществе [1, с. 83].

Данное обстоятельство объясняет тот факт, что социальные программы реализуются в основном крупным бизнесом, которые ощущают себя частью мирового рынка и готовы (в ряде случаев вынуждены) брать на себя соответствующие издержки в расчете на репутационные выгоды. Так считают и руководители промышленных предприятий Вологодской области (32,2% опрошенных; рис. 1).



Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Охарактеризуйте текущее состояние социальной ответственности бизнеса в Вологодской области?», % от числа ответивших

Составлено по данным ежегодного мониторинга функционирования и развития промышленности Вологодской области, проводимого ИСЭРТ РАН

Вместе с тем крупные хозяйствующие субъекты значительное внимание уделяют внутренним социальным программам, которые ориентированы на компанию и её персонал (77,3% – на развитие персонала и 59,1% – на охрану труда; табл. 1). При этом

программам, направленным на социально-экономическое развитие территории присутствия уделяется меньше внимания.

Таблица 1

Основные направления социальной ответственности предприятий,
% от числа ответивших

Направление	% от числа ответивших
Развитие и поддержка персонала (повышение уровня квалификации и обеспечение профессионального роста, применение мотивационных схем оплаты труда, создание условий для отдыха и досуга работников и их семей)	77,3
Охрана здоровья и безопасные условия труда (дополнительное медицинское страхование, обеспечение санитарных и лечебно-реабилитационных мероприятий)	59,1
Природоохранная деятельность и ресурсосбережение (организация экологически безопасного производственного процесса, мероприятия по повторному использованию и утилизации отходов)	33,0
Развитие местного сообщества (проведение мероприятий по поддержке социально незащищённых слоёв населения; спонсирование местных культурных, образовательных и спортивных организаций и мероприятий, участие в благотворительных акциях)	30,7
Развитие добросовестной деловой практики между поставщиками, бизнес-партнёрами и клиентами компании (повышение качества товаров и услуг, реализация программ сотрудничества с органами государственного управления, профессиональными объединениями и иными общественными организациями)	18,2
Другое	1,1

Данные тенденции характерны для России в целом. Несмотря на то, что за 2013–2015 гг. количество внешних программ бизнес-структур увеличилось почти в 1,5 раза, по сравнению с числом программ, направленных на сотрудников предприятий, их пока значительно меньше (табл. 2).

Таблица 2

Практика российских бизнес-структур в области реализации социальных программ

Отраслевая принадлежность хозяйствующих субъектов	Кол-во хозяйствующих субъектов		Программы							
			Всего		направлены на работников предприятия		направлены на внешнее сообщество		Кодексы, политики, стандарты	
					2013 г.	2015 г.	2013 г.	2015 г.	2013 г.	2015 г.
Нефтегазовая	17	21	51	70	22	25	17	24	12	21
Энергетика	19	25	30	54	14	15	10	13	6	26
Металлургическая и горнодобывающая	18	21	44	74	28	30	13	23	3	21
Производство машин и оборудования	18	21	26	34	20	23	3	3	3	8
Химическая	9	10	18	23	8	8	4	9	6	6
Деревообрабатывающая	1	2	1	2	1	1	–	–	–	1
Производство пищевых продуктов	4	5	14	16	6	6	4	5	4	5

Телекоммуникационная	5	6	7	8	3	3	4	4	–	1
Финансы и страхование	8	11	17	26	6	6	6	9	5	11
ЖКХ и бытовое обслуживание	2	3	4	5	1	1	1	2	2	2
Розничная торговля	2	3	3	4	2	2	1	1	–	1
Транспорт и дорожное хозяйство	10	10	22	24	13	13	3	5	6	6
Общественное питание	1	1	1	1	1	1	–	–	–	–
Строительство	3	3	6	8	3	4	3	4	–	–
Сельское и лесное хозяйство	3	3	5	5	2	2	3	3	–	–
Образование, наука, культура	2	2	2	2	1	1	1	1	–	–
Прочие виды услуг	4	1	5	1	4	–	1	1	–	–
Итого	126	155	256	365	135	145	74	111	47	109

Составлено по: [2].

Приоритетная направленность инвестиций на внутренние программы объясняется тем, что персонал оказывает ключевое влияние на эффективность и результативность деятельности компании. Обеспечение роста инвестиций в снижение травматизма и профессиональных заболеваний необходимо в рамках стратегий функционирования предприятия, отвечающих международным стандартам в области охраны труда и промышленной безопасности [4, с. 229]. Это особенно важно в конкурентной борьбе за репутацию, имидж и бренд.

В связи с этим бизнес-структуры должны осознавать, что добровольные программы по развитию и оздоровлению персонала, по обеспечению населения качественными товарами и услугами, улучшению экологической ситуации, благотворительным акциям могут, с одной стороны, существенно улучшить их деятельность, а, с другой, обеспечить более тесное взаимодействие с органами власти и управления тех территорий, где они ведут свою предпринимательскую деятельность.

Партнерское взаимодействие органов власти и бизнес-структур способно обеспечить, прежде всего, возможность осуществления общественно-значимых проектов, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования, повысить эффективность проектов за счет участия в них частного капитала. Кроме того, при этом обеспечивается снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств и переложения части затрат на пользователей. Это отмечено и руководителями предприятий в ответе на вопрос: «Какой эффект, на Ваш взгляд, можно ожидать от реализации партнёрских отношений органов власти и бизнеса?» (рис. 2).

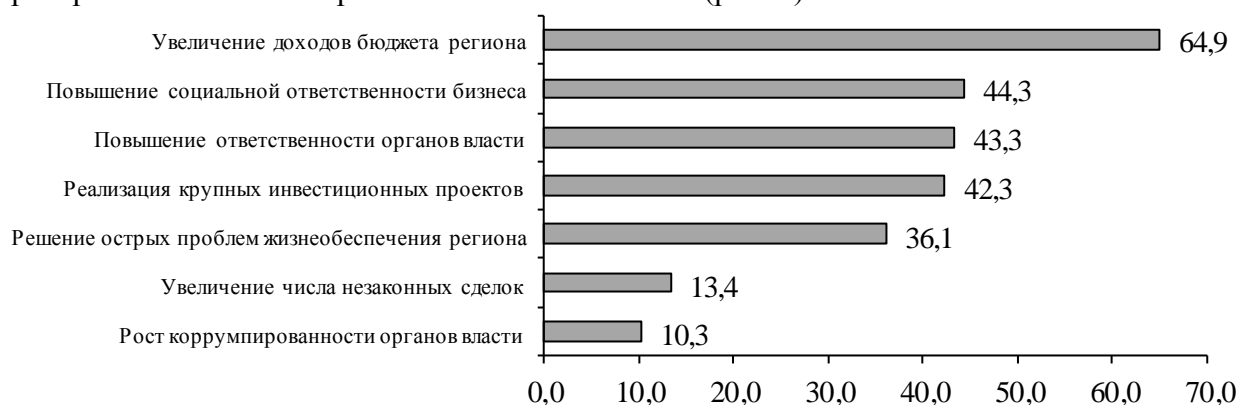


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Какой эффект, на Ваш взгляд, можно ожидать от реализации партнёрских отношений органов власти и бизнеса?», % от числа ответивших

Однако для этого, по мнению руководителей хозяйствующих субъектов Вологодской области, необходимо проводить на регулярной основе совместные обсуждения задач социально-экономического развития территорий (так считают 50% опрошенных). Более 48% руководителей считают, что органам власти целесообразно оказывать финансовую поддержку предприятиям приоритетных сфер региональной экономики (табл. 3).

Таблица 3

Мероприятия по развитию взаимодействия органов власти и бизнеса,
% от числа ответивших руководителей предприятий Вологодской области

Мероприятие	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Проведение на регулярной основе обсуждений с руководителями предприятий задач и проблем развития (в форме круглых столов, выездных заседаний и т.п.)	45,4	46,3	50,0
Оказание финансовой поддержки предприятиям приоритетных сфер экономики региона	59,8	52,5	48,5
Разработка и принятие целевых программ развития территорий	36,1	23,9	45,6
Создание оперативной информационной системы для обмена информацией между органами власти и представителями бизнес-структур	12,4	19,4	33,8
Контроль производственно-финансовой деятельности предприятий территории присутствия и принятие оперативных мер в случае, если ситуация становится критической	24,7	35,8	17,6
Организация совещательно-консультативных органов, состоящих из представителей власти и бизнеса, с целью выявления проблем территории и обсуждения вариантов их решения	12,8	20,9	14,7
Разъяснение целей и задач развития региона на краткосрочный и долгосрочный период	14,4	6,0	5,3
Другое	2,1	3,0	1,5

Источник: составлено по [2, с. 24].

Кроме того, одной из немаловажных проблем в формировании социальной ответственности бизнеса в России является отсутствие законодательно-правовой базы в данной области и, как следствие, отсутствие унифицированной формы социальной отчетности.

Опираясь на рекомендации Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по подготовке нефинансовых отчетов, по нашему мнению, система показателей, адаптированных к российской системе учета и законодательства должна содержать экономические, социальные и экологические аспекты деятельности предприятий, а структура социального отчета включать следующие разделы:

- экономическая и финансовая устойчивость;
- качество продукции, взаимоотношения с потребителями;
- взаимоотношения с работниками;
- природоохранная деятельность и ресурсосбережение;
- развитие местного сообщества.

В отчете целесообразно излагать приоритеты и принципы социальной политики субъекта хозяйствования, в каждом разделе необходимо краткое изложение достигнутых результатов, направления развития соответствующих процессов, социальные проекты и ожидаемые результаты их реализации.

Разработка направлений повышения социальной ответственности бизнеса в условиях глобализации должно быть основана на сочетании принципа выгоды для бизнеса

и пользы для общества. Выявлено, что крупнейшие мировые компании принимают участие в образовательных программах, программах по снижению безработицы, улучшению условий труда, обеспечению безопасности и качества продуктов и услуг [5, с. 55]. Согласно данным социологического опроса в Вологодской области, предприятия региона также готовы инициировать новые проекты в спорте (33%), образовании (32%), благоустройстве территории (27%), культуре (18%) и здравоохранении (11%). Для этого необходимы мероприятия, направленные на повышение репутации, создание благоприятного имиджа бизнес-структур.

По нашему мнению, наиболее эффективными мерами для популяризации социальной ответственности среди бизнес-структур являются следующие:

- проведение и обнародование результатов рейтинговой оценки социальной ответственности бизнеса;
- предоставление премий лучшим предприятиям по итогам рейтинговой оценки социальной ответственности бизнеса;
- публикация перечня хозяйствующих субъектов, которые придерживаются принципов социальной ответственности;
- проведение конференций, семинаров, форумов.

Однако для этого необходимо создание институциональных условий в данной сфере. На наш взгляд, регулированием социальной ответственности должна заниматься отдельная структура, в которой информация о социальных программах и их инициаторах аккумулируются в специальных базах данных, осуществляется поиск ресурсов, инвесторов и способов реализации проектов. На базе данной организации будут проходить специальные форумы и конференции с участием бизнеса и органов власти; организованы образовательные программы в целях развития социальной ответственности бизнеса; консультирование бизнес-структур по вопросам внедрения принципов социальной ответственности; методическая поддержка субъектам хозяйствования в подготовке социальной отчетности.

При этом ведущая роль в развитии социальной ответственности принадлежит органам власти. Именно они призваны управлять социально-экономическими процессами, обеспечивать достижение консенсуса всех экономических агентов в целях социально-экономического развития регионов и страны в целом и роста качества жизни населения.

Литература:

1. Емельянов, С.М. Корпоративная социальная ответственность в стратегии современной компании: методологические подходы [Текст] / С.М. Емельянов // Управленческое консультирование. – 2014. – № 5. – С. 73-85.
2. Мониторинг функционирования и развития промышленности региона [Текст]: заключительный отчет о НИР / Е.В. Лукин, А.Е. Мельников. – Вологда, 2016. – 55 с.
3. Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rspp.ru/simplepage/476>
4. Разгулина, Е.Д. Оценка влияния крупнейших предприятий на социально-экономическое развитие территорий [Текст] / Е.Д. Разгулина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 3 (33). – С. 223-234.
5. Шишкин, С. О социальной ответственности транснационального корпоративного бизнеса в условиях глобализации / С. Шишкин // Российский экономический журнал. – 2008. – № 9-10. – С. 55-56.

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ РИСКИ

*Н. В. Кравченко
науч. рук. Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

Процесс перевозки грузов можно представить в виде совокупности операций, образующих определенные этапы этого процесса. С каждым днем общее количество операций в логистической деятельности возрастает в несколько раз, и, как следствие, увеличивается количество различных логистических рисков.

Логистический подход к организации перевозок заключается в том, что основной составляющей частью перевозок должно стать проектирование оптимального (рационального) перевозочного процесса, позволяющее минимизировать ситуацию неопределенности и риска.

Под неопределенностью следует понимать сумму тех обстоятельств, которые можно предвидеть заранее, но невозможно определить, насколько они повлияют на итоговые показатели логистической деятельности. Поэтому необходимо в процессе транспортно-логистической деятельности учитывать множество рисков, формирование которых из-за специфики деятельности отрасли может носить непредсказуемый характер.

С точки зрения логистического подхода, риск – это возникновение неблагоприятного положения или вероятность наступления неудачного исхода в результате логистической деятельности, влекущего за собой возникновение ущерба. Анализ логистических рисков является неотъемлемой частью анализа логистических процессов. Оценка риска связана с выявлением его размера и частоты наступления [1].

Риски, которые возникают в логистических системах, могут быть самыми разнообразными. Это риски, которые происходят в процессе материальных, финансовых и информационных потоков, а также риски, возникающие в логистической системе в ходе управления.

Система логистических рисков для конкретного объекта формируется под влиянием своей системы факторов риска. Факторы внешней и внутренней логистической среды оказывают влияние на формирование риска в транспортно-логистической деятельности.

Для транспортно-логистической системы характерны следующие группы рисков:

Таблица 1

Типовые риски транспортно-логистической системы

Транспортная логистика	Складская логистика
а) коммерческий риск, включающий: срыв поставок, утрату продукции, увеличение транспортных издержек, нарушении сроков поставки, невыполнении финансовых обязательств, неполучение запланированной доли прибыли; б) риск ущерба в результате изменения погодных условий и стихийных бедствий; в) технические риски связаны с эксплуатацией технических средств; г) криминальные риски, утраты груза в результате хищения, включая пропажу груза и угон транспортного средства в месте с грузом; д) экологический риск, причинения вреда в результате нарушения природоохранного законодательства; е) риск наступления гражданской ответственности, возникшей в связи с ущербом, нанесенным юридическим или физическим лицам в процессе логистической деятельности.	а) превышение объема хранения, т.е. нарушение производственного ритма; б) утрата или хищение имущества; в) повреждение или уничтожение товара в результате поломки систем жизнеобеспечения: водопровода, электропроводки, канализационных систем и т.д. г) повреждение или утрата в процессе хранения и обработки в результате неосторожности или ошибки работников склада; д) риск повреждения или уничтожения в результате пожара, стихийных бедствий.

Источник: [2]

Логистические риски должны быть классифицированы относительно потоков, посредством которых реализуются связи в логистической системе. При этом состав таких рисков и их структура зависит от уровня самой системы: микро-, мезо- или макро.

Для исследования подпространства рисков логистики необходимо упорядочить реально существующие в данном подпространстве риски и факторы, действующие на них, в соответствии с выделенными признаками (табл. 1).

Таблица 2

Риски для логистических подсистем

Логистическая подсистема	Риск
Закупка	- несоответствие цены и качества товара; - вероятность недопоставки материалов; - увеличение затрат в производстве
Транспортировка	- повышение транспортных издержек; - изменение погодных условий; - нарушение графика поставок; - утрата имущества; - поломка транспортного средства
Хранение	- превышение объема хранения; - утрата (хищение) имущества
Внутрипроизводственная подсистема	- возникновение форс-мажорных обстоятельств; - нарушение производственного ритма; - появление дефицита сырья и т. д.

Источник: [3]

Логистика является одним из эффективных способов управления рисками, так как рационализация потоковых процессов в цепи поставок позволяет нейтрализовать различные группы рисков, компенсировать их влияние или сократить до минимума отрицательные последствия [4]. Следует иметь в виду, что поиск наилучших организационных и технически возможных решений, обеспечивающих максимальную эффективность перевозки грузов от места их производства до места потребления, связан с выбором метода и модели механизма реализации транспортно-логистических услуг:

- I класс: без ограничений со стороны внешней среды, в условиях определенности;
- II класс: в условиях риска и неопределенности;
- III класс: с учетом ограничений (конкуренция).

Методы и модели I и II класса включают в себя несколько видов.

К первому виду относятся модели и методы, позволяющие оценить и описать ситуацию неопределенности. Данные методы могут применяться для оценки надежности участка цепи поставок, сохранности перевозимых, складированных, упаковываемых товаров, стабильности выполнения договорных обязательств логистических посредников и т.п. Также к методам данного вида относятся модели и методы динамической оценки неопределенности, включающие методы прогнозирования текущего и перспективного спроса на готовую продукцию, расхода материальных ресурсов, развития рынков и др., а также XYZ-анализ, выполненный на основе динамического коэффициента вариации.

Модели и методы второго вида включают модели первого вида, а также ABC-анализ рисков, модели оценки совокупности рисков (среднее и среднее квадратическое отклонение ожидаемых потерь) и апостериорных вероятностей для взаимосвязанных рисков. А также:

- факторный стохастический анализ, который применяется для выявления влияния факторов риска на размер риска, а также потерь и частоты риска на величину логистических затрат или иных измерителей логистической деятельности;

- имитационное моделирование, позволяющее проанализировать время выполнения цикла заказа, расход и приход материальных ресурсов, готовой продукции на складе, обслуживание клиента при выполнении операций логистического сервиса и др.;
- системы массового обслуживания, которые могут быть применены для описания таких процессов в логистике, как, например: обработка и выполнение поступающих заказов на обслуживание, работа зоны приемки, выдачи и комплектации заказа на складе, пополнения и расхода запаса, работы станка, конвейерной линии и др.;
- аналитические модели, учитывающие взаимосвязи отдельных параметров, и дающие оценку с заданной надежностью, например, модели расчета страхового запаса. общими для обеих групп (подгрупп АА, БА) методов и моделей принятия решений в условиях риска являются:
- метод дерева решений (в том числе в сочетании с методом Байеса), применяемого для задач «делать или покупать», выбора варианта распределения продукции (например, со строительством, покупкой склада и арендой складских площадей), выбора транспортного средства и вида тары для перевозки особых грузов, определения оптимального объема заказа и др.;
- метод деления риска. При построении цепей поставок находит применение, когда решается вопрос о слиянии, поглощении фокусной компанией других участников цепи или инвестировании средств в эти предприятия;
- вероятностное динамическое программирование, применяемое при определении партии поставки, проектировании складских зон, формировании цепи поставок с максимальной надежностью и ограниченными средствами, выделяемыми на оплату услуг логистических посредников, определении необходимо количества транспортных средств и др.;
- метод сценариев (сценарное планирование), который применяется, в основном, в стратегическом планировании, когда будущее представляется в виде нескольких альтернативных сценариев. Для каждого сценария производится оценка вероятности, с которой возможно развитие будущего по конкретному сценарию.

Большое значение в анализе логистических рисков играет диагностика, которая необходима для определения влияния различных факторов на конечный результат.

Литература:

1. Балалаев А. С. Методология формирования транспортных логистических цепей: моногр. / А. С. Балалаев, Р. Г. Леонтьев. Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2009. 202 с.
2. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике : учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / Г.Л. Бродецкий, Д.А.Гусев, Е.А.Елин. – М. : Издательский центр «Академия», 2010. – 192 с.
3. Савоскина Е.В., Лихач Н.А. Управление рисками с помощью оптимизации логистической системы // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. 2016. № 3 (24) . URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2980>
4. Сантикова А. А. Хеджирование как метод смягчения рыночных рисков // Достижения науки и образования. № 4 (5), 2016. С. 26-30.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Е.А. Логвиненко
г. Белгород, Россия

Образование – это важнейшая часть общественной жизни. От его состояния и уровня развития зависит будущее каждого человека и общества в целом, перспективы

интеллектуального и экономического развития страны, эффективность национальной экономики.

За прошедшие четверть века, а особенно, в последние годы, российское образование переживает одну реформу за другой. В декабре 2012 года был принят новый закон «Об образовании» (272-ФЗ от 29.12.2012 г.), который был призван вывести современное российское образование из тяжелейшей ситуации, в которой оно оказалось к настоящему времени. Но пока, к сожалению, желаемый результат достигнут не был. При этом Правительство понимает, что дальнейшие глобальные реформы не пойдут на пользу образованию, что в дальнейшем оно должно развиваться «без шоков».

"Это самое вредное, что может быть. Должна осуществляться точечная настройка, но не очередные глобальные преобразования, которые могли бы просто и дальше расшатывать систему образования. Это вещь достаточно консервативная, достаточно отработанная, во многом испытанная, поэтому реформы не всегда здесь идут на пользу", – сказал глава комитета Госдумы по образованию Вячеслав Никонов РИА Новости. [8]

Среди проблем, которые требуют своего решения в ближайшее время, – это ликвидация значительного перекаса в системе образования в сторону гуманитарного образования, в первую очередь, в сферу права, экономики и финансов, в ущерб инженерному, техническому образованию. Например, за период 2005-2014 гг. в общем выпуске бакалавров, специалистов и магистров государственными и муниципальными образовательными организациями высшего образования выпускники по программам УГСН 38.00.00 Экономика и управление составляли в среднем треть от общего выпуска. [7]

Сказать, что эта проблема возникла только что, нельзя. Правительство уже в течение нескольких последних лет проводит активную политику в этом направлении. Среди основных направлений преобразований в этой области можно выделить следующие:

- подготовку юристов и экономистов необходимо осуществлять только в рамках классических университетов и профильных вузов. Этому способствует и проводимая реорганизация в сфере российского высшего образования. За последние 2 года была проведена реорганизация и объединение 22 вузов, включая 173 филиала. Почти в 300 филиалах был прекращен прием студентов по программам высшего образования. Реорганизация таких филиалов будет завершена к 2017 году. С сентября 2013 года отозвано более 300 лицензий на право ведения образовательной деятельности в негосударственном секторе. [5]

- Минобрнауки планирует сосредоточить реализацию программ магистратуры и аспирантуры в ведущих региональных вузах, при этом остальные учебные заведения будут сконцентрированы на обучении по программам бакалавриата, в первую очередь, прикладного, что тоже позволит сократить число соответствующих образовательных программ. Реализации данного направления будет способствовать, среди прочего, и формирование сети опорных университетов через объединение существующих вузов в целях социально-экономического развития регионов. Данная программа была запущена в 2015 году и пока рассчитана до 2022 года, но уже в январе 2016 года первые 11 региональных вузов получили статус «опорных». Они получают от государства дополнительную финансовую поддержку – согласно положению о проведении конкурсного отбора вузы будут ежегодно, в течение срока от 1 года до 3 лет, получать до 200 млн. рублей на условиях софинансирования. Предполагается, что это позволит повысить не только эффективность управления университетами, но и будет способствовать в большей степени потребностям работодателей, укреплению региональных вузов, повышению качества образования в них и их связи с региональной экономикой. Также это позволит перераспределить потоки абитуриентов из столичных вузов в региональные, поможет регионам сохранять у себя сильных абитуриентов.

- перераспределение контрольных цифр приема (КЦП) на первый курс в пользу педагогических, инженерных, информационных и некоторых других укрупненных групп

специальностей/направлений подготовки, в выпускниках которых крайне заинтересована национальная экономика. При этом происходит перераспределение КЦП между уровнями подготовки. В 2016 году, несмотря на общее сокращение числа экономических факультетов/институтов, высшим учебным заведениям, которые готовят в своих стенах будущих экономистов и управленцев, выделили 26 тыс. бюджетных мест для обучения, но из них только 16 тыс. – в бакалавриате и специалитете, которые смогут занять выпускники школ. При этом ведущие российские экономические вузы/факультеты в основном сохранили свои позиции по объему выделяемых бюджетных мест, или даже улучшили их (Финансовый университет при Правительстве РФ, Государственный университет управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ).

- в ближайшие годы власти намерены значительно переработать образовательные стандарты, включив в них требования, предъявляемые со стороны профессиональных сообществ в виде профессиональных стандартов. Новые стандарты планируется ввести в действие в полном объеме с 01 сентября 2018 г.

Некоторые результаты проводимой образовательной политики отражены на рисунке.



Рис. Распределение первокурсников по вузам разных профилей, 2015. [3]

Надо отметить, что, несмотря на активно проводимую политику по изменению структуры набора абитуриентов в российские вузы, интерес к экономическим специальностям не снижается, хотя общее количество абитуриентов, выбирающих экономические специальности, снизился. Но это связано не столько с государственной политикой в области образования, сколько с демографическим кризисом. По оценкам экспертов, сокращение численности молодежи в возрасте 17-25 лет к 2016 году должно было составить 12-15% по сравнению с уровнем 2010 года. [2] Общее же количество студентов в российских вузах в 2015-16 учебном году опустилось практически до уровня начала 2000-х гг., достигнув 4766 тыс. чел. Прогнозируется в ближайшей перспективе снижение их числа до 4,0-4,2 млн. чел.

При снижении общего количества поступающих на экономические специальности можно отметить высокий качественный уровень абитуриентов и зачисленных на первый курс студентов. Об этом можно судить, если посмотреть некоторые цифры. На направлении Экономика среди зачисленных на первый курс абитуриентов сохраняется довольно высокая доля победителей и призеров олимпиад – по итогам 2015 года набора она составила 4,51%. В ведущих экономических вузах традиционно высокие средние баллы ЕГЭ среди зачисленных на бюджетные места. Например, за период 2011-16 гг. в таких вузах, как НИУ «Высшая школа экономики», Финансовый университет при Правительстве РФ, Российский университет им. Г.В.Плеханова, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Московский и

Санкт-Петербургский государственные университеты (экономические факультеты), и ряде других он составил не менее 80, а то и превысил 90 баллов. При этом подавляющая часть зачисленных на бюджетные и платные места абитуриентов имели дополнительные баллы за индивидуальные достижения (например, в НИУ ВШЭ их имели 92,3 и 74,9% абитуриентов соответственно). В среднем же по вузам РФ эти цифры составили в 2015 году соответственно 39,4 и 29,6%. [3]

Если мы рассмотрим ситуацию на региональном уровне, то она в определенной степени соответствует тем тенденциям, которые были рассмотрены выше. Например, в 2016 году Белгородскому государственному технологическому университету, Белгородскому государственному аграрному университету им. В.Я.Горина не было выделено ни одного бюджетного места в бакалавриате по направлению 38.03.00 Экономика. В аграрном университете как непрофильном отсутствует магистратура по экономике. Что касается баллов ЕГЭ, то эти цифры, конечно, не дотягивают до уровня ведущих вузов, в целом, они немногим превышают 60 баллов.

В этих условиях определенной поддержкой для экономических вузов явилось решение Правительства об открытии в рамках УГСН 38.00.00 Экономика направления подготовки 38.03.10 Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура (Распоряжение Правительства РФ №2077-р от 11.11.2013 г.) [1] Первые наборы на данное направление подготовки были осуществлены в 2016 году. В частности, лицензию на осуществление обучения по новому направлению уже получил ФГБОУ ВО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова». Открытие новой специальности было обусловлено потребностями жилищной сферы, необходимостью подготовки высококвалифицированных специалистов – профессиональных управляющих объектами гражданского назначения и объектами коммунальной инфраструктуры всех форм собственности, поскольку до этого момента все образовательные программы в профильных вузах были направлены только на подготовку специалистов в сфере строительства. [6]

Кроме того, нынешний министр образования и науки Ольга Васильева на встрече в Торгово-промышленной палате при ответе на вопросы предпринимателей поддержала предложение ректора РЭУ им. Плеханова, председателя комитета по содействию профессиональному и бизнес-образованию этой палаты Виктора Гришина подготовить программу «Предпринимательское дело» и включить ее в укрупненную группу специальностей «Экономика». Реализация данной программы позволит руководителям малых и средних предприятий, где трудятся меньше 15 человек (у нас таких 94 процента) получить знания в самых разных сферах – от юриспруденции до бухгалтерии и психологии. [4]

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ №2077-р от 11.11.2013 г. [Электронный ресурс]. / Российская газета, выпуск от 21.11.2013 г. [Официальный сайт]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2013/11/21/plan-site-dok.html>

2. Гришин, В. Требуется архитектор виртуальности [Электронный ресурс]. Российская Бизнес-газета - Карьера и менеджмент №1006 (27). – Режим доступа: <https://rg.ru/gazeta/rbg-rabota/2015/07/14.html>

3. Данные получены в ходе мониторинга «Качество приема в российские вузы», проводимого рабочей группой НИУ ВШЭ в сотрудничестве с проектом «Социальный навигатор» МИА «Россия сегодня» при поддержке Министерства образования и науки России и Общественной палаты России. – Режим доступа: <http://hse.ru/ege>

4. Ивойлова, И. А у нас водопровод - зачет! [Электронный ресурс]. - Российская газета - Федеральный выпуск №7188 (22) [Официальный сайт]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2017/02/01/vuzy-nachnut-vypuskat-specialistov-zhkh.html>

5. Петров, В. Слишком много юристов [Электронный ресурс]. - Российская газета [официальный сайт]. Федеральный выпуск №6429 (157). – Режим доступа: <https://rg.ru/2014/07/16/obrazovanie.html>

6. Профессиональные стандарты и образование в ЖКХ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ranepa.ru/images/News/2016-12/13-12-2016-bogomolny-presentation.pdf>

7. Российский статистический ежегодник, статистический сборник, 2015 [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/doc_2015/year/ejegod-15.pdf

8. Система образования в России: итоги и проблемы [Электронный ресурс] : РИА Новости [сайт]. - Режим доступа: https://ria.ru/ny2016_resume/20151222/1346631458.html

СИСТЕМНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Гранта Президента РФ, номер проекта – МК-4674.2016.6, тема проекта «Институционально-инфраструктурные механизмы капитализации ресурсного потенциала регионов России»

Ю.В. Лыщикова
г. Белгород, Россия

В современных российских условиях особую актуальность приобретает оценка воздействия системы институциональных факторов на процесс капитализации региональной экономики, который реализуется под воздействием набора формальных и неформальных правил, действующих в различных ситуациях, и влиятельных групп экономических интересов.

С одной стороны, любой экономический процесс, в том числе процесс расширенного воспроизводства регионального капитала, возможен только в рамках существующей институциональной среды. С другой стороны, на эту среду влияют спонтанные экономические процессы и экономические субъекты капитализации, которые создают предпосылки изменения институциональной среды. В меру взаимодействий человеческого и институционального факторов в процессе воспроизводства капитала происходит изменение сначала территориального, природно-ресурсного и информационного, потом инновационного, технико-технологического и организационного параметров регионального инвестиционного пространства. Можно утверждать, что «человеческий» и институциональный факторы выступают ядром формирования процесса капитализации региональной экономики и определяют, в дальнейшем, направленность и возможные комбинации факторных взаимодействий.

Все вышеизложенное определяет необходимость уточнения в контексте процесса расширенного воспроизводства регионального капитала понятия региональной институциональной среды, под которой предлагается понимать определенным образом упорядоченную совокупность институтов, организаций и их взаимосвязей, образующих институциональное пространство капитализации, где на основе системы стимулов и механизмов принуждения обеспечивается преодоление функциональной и информационной разобщенности субъектов капитализации в процессе расширенного воспроизводства регионального капитала и трансформации его форм.

Из этого определения органично вытекают и такие системные характеристики региональной институциональной среды капитализации, как универсальность, плотность, дискретность, изменчивость, динамичность или, наоборот, инерционность и адаптивность (таблица 1).

За последние годы в области исследований институциональной среды были получены значимые результаты. Например, А. Радыгин и Р. Энтов выделяют следующие системные характеристики российской институциональной среды:

- асимметрия действия экономических и политических факторов развития российской экономики;
- нейтрализация институтов гражданского общества, способных ограничивать действия власти;
- коррупционная лояльность;
- различные правила рыночной игры для разных классов участников;
- незаинтересованность государства в установлении прозрачных правил;
- укрепление модели «государственного капитализма» [2, с. 24].

В работах В. Полтеровича отмечается, что институциональные реформы в РФ не удаются из-за наличия институциональных ловушек [1, с. 24].

Таблица 1

Системные характеристики региональной институциональной среды процесса капитализации

Характеристика	Содержание и интерпретация
Универсальность (однородность)	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечивает равенство субъектов процесса капитализации независимо от локализации региональной экономической системы; • зависит от множества параметров, изменяющихся в пространстве и времени; • более выражена в странах с развитой рыночной экономикой, низким уровнем коррупции, высокой степенью социального доверия, небольшой территориальной протяженностью; • менее характерна для стран с переходной экономикой, высоким уровнем коррупции, низкой степенью социального доверия, выраженной пространственной дифференциацией, в том числе для России, что отрицательно влияет на процессы капитализации
Плотность (насыщенность)	<ul style="list-style-type: none"> • качественная характеристика, количественная оценка которой весьма затруднена; • определяется субъективным ощущением субъектов капитализации достаточности регулирования процессов расширенного воспроизводства регионального капитала на всех уровнях
Дискретность (прерывистость)	<ul style="list-style-type: none"> • наличие лакун, свидетельствующих об отсутствии целостности региональной институциональной среды процесса капитализации; • выражается в том, что многие экономические отношения остаются неформализованными, попадают в область лакуны институциональной среды, в которой не созданы правила, регламенты и нормы, регулирующие эти отношения, вследствие чего в случае оппортунистического поведения одной из сторон легко и без правовых последствий могут быть нарушены; • оказывает негативное влияние на процессы накопления и воспроизводства капитала в неустоявшейся переходной экономике, приводит к увеличению доли теневой экономики и усилению регионального лобби в регулировании процессов капитализации
Изменчивость (турбулентность)	<ul style="list-style-type: none"> • нестабильность, непредсказуемость институциональных условий для осуществления субъектами расширенного воспроизводства регионального капитала; • приводит к увеличению рисков и транзакционных издержек для субъектов капитализации, росту роли неформальных институтов в кругообороте капитала

Динамичность (подвижность)	<ul style="list-style-type: none"> • при управленческом воздействии на среду легко возникает возбуждение или происходит торможение в ходе выработки ответного сигнала
Инерционность (вязкость)	<ul style="list-style-type: none"> • проявляется в отсутствии реакции на управленческие сигналы, «поглощении» этих сигналов, замедленном реагировании на них
Адаптивность	<ul style="list-style-type: none"> • способность изменяться, приспосабливаясь к задачам и направлениям развития системы субъектно-объектных отношений капитализации; • проявляется зачастую медленно и несистемно, т. е. институты изменяются с разной скоростью (особенно неформальные), и условия, продуцируемые ими, как следствие, часто оказываются несогласованными

Е. Ясин и М. Снеговая выявили такие институциональные проблемы России, как авторитаризм, бюрократия, коррупция и слабое правосудие [9, с. 124].

Л. Фрейнкман и В. Дашкеев констатируют наличие рисков замедления экономического роста, так называемой институциональной стагнации, которые проявляются в «хроническом отставании законодательства от экономических реалий» [6, с. 93]

Коллектив авторов Института экономики переходного периода, рассматривая процесс формирования институциональной среды российской экономики, доказывает, что важнейшими являются такие проблемы, как реформа собственности и имущественная политика, государственный капитализм в качестве модели экономического развития России; государственные корпорации в виде инструмента институциональной политики; корпоративное управление, имманентное «институту развития»; институт банкротства; институциональные аспекты функционирования российского фондового рынка; регулирование рынка слияний и поглощений; земельные отношения и рынки недвижимости [8].

Таким образом, цель проектирования эффективных механизмов региональной институциональной среды капитализации - сделать ее соответствующей следующим требованиям:

- создание равных условий для всех экономических субъектов капитализации (универсальность и плотность);
- отсутствие институциональных лакун (непрерывность);
- формализация норм и правил контрактных отношений и отношений собственности (иерархичность);
- отсутствие вязкости, быстрая реакция на управленческие сигналы (динамичность);
- адаптивность, т. е. способность изменяться, приспосабливаясь к задачам и направлениям развития региональной экономической системы;
- предсказуемость и логичность изменений.

В рамках сформулированных требований важное значение для активизации процессов накопления и воспроизводства регионального капитала приобретает выбор и применение инструментов проектирования механизмов институциональной среды региона в направлении соответствия императиву развития процесса капитализации ресурсного потенциала региональной экономической системы.

Литература:

1. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции [Текст] // Вопросы экономики. – 2008. - № 4. – С. 4–24.

2. Радыгин А., Этнов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) [Текст] // Вопросы экономики. – 2008. - № 8. – С. 4–27.
3. Санникова Т.Д. К вопросу о трансформации институциональной среды инновационной деятельности в регионе [Текст] // ИнВестРегион. – 2013. - № 2. – С. 67-71.
4. Сирота Л.В. Формирование институциональных условий роста капитализации в российской экономике [Текст] // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. - № 2. – С. 377-380.
5. Терещенко Д.С. Институциональные факторы экономического роста России: проблема упущенных возможностей [Текст] // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. – 2012. - № 2(37). – С. 62-70.
6. Фрейнкман Л., Дашкеев В. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации [Текст] // Вопросы экономики. – 2008. - № 4. – С. 75–93.
7. Чуб А.А. Регионы России: факторы устойчивости и институциональные предпосылки развития в условиях глобализации [Текст]: монография / М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 232 с.
8. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000–2007 гг. [Текст] / М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2008. – 1328 с.
9. Ясин Е., Снеговая М. Институциональные проблемы России в мировом контексте [Текст] // Вопросы экономики. – 2010. - № 1. – С. 114–128.

К МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПУБЛИКАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ УНИВЕРСИТЕТОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РФ

*Московкин В.М., Лю Явэй
г. Белгород, Россия*

Для изучения литературы, посвященной анализу публикационной активности на уровне регионов Российской Федерации, используем возможности поисковой машины Google Scholar. При этом мы будем предполагать наличие базы данных РИНЦ для анализа этой публикационной активности. Если в расширенном поиске Google Scholar в строке “точное словосочетание” записать термин “публикационная активность”, а ниже в строке – РИНЦ, то мы получим 589 откликов (публикаций). Просмотр всех этих откликов привел только к трем релевантным статьям, близких к теме нашего исследования [1 – 3] (поиск в Google Scholar проведен 15.02.2017 г.). В первой статье изучалась публикационная активность с помощью базы данных РИНЦ для восьми вузов и четырех НИИ Волгоградской области [1], во второй статье изучалась публикационная активность трех Прикаспийских регионов (Астраханская обл., Республика Дагестан, Республика Калмыкия) на основе этой же базы данных за период 2010 по 2014 год включительно [2], в третьей статье изучалась публикационная активность в экономической науке Азиатской России, и показано, что эта публикационная активность отличается высоким уровнем пространственной концентрации, а система научных коммуникаций – высоким уровнем фрагментации. Остальные работы этого кластера публикаций посвящены анализу публикационной активности в различных областях наук или анализу публикационной активности для отдельных организаций. В этом кластере публикаций отсутствовали работы, охватывающие большой перечень регионов и весь спектр индикаторов базы данных РИНЦ. Этот пробел восполним ниже.

Одной из составляющих региональной университетской конкурентоспособности могут служить агрегированные по всем университетам региона данные по их публикационной активности и цитируемости. Такие данные по 36 индикаторам для каждого университета предоставляет сейчас РИНЦ (табл. 1).

Таблица 1

Перечень индикаторов РИНЦ
по университетской статистике публикаций и цитирований

Номер индикатора	Название индикатора
1	Общее число публикаций за 5 лет
2	Число публикаций в зарубежных журналах
3	Доля публикаций в зарубежных журналах, %
4	Число публикаций в зарубежных и российских переводных журналах
5	Доля публикаций в зарубежных и российских переводных журналах, %
6	Число публикаций в зарубежных журналах и российских из перечня ВАК
7	Доля публикаций в зарубежных журналах и российских из перечня ВАК, %
8	Число публикаций в журналах входящих в Web of Science или Scopus
9	Доля публикаций в журналах входящих в Web of Science или Scopus, %
10	Число публикаций в журналах входящих в ядро РИНЦ
11	Доля публикаций в журналах входящих в ядро РИНЦ, %
12	Число публикаций в журналах с импакт-фактором >0
13	Доля публикаций в журналах с импакт-фактором >0, %
14	Число публикаций процитированных хотя бы один раз
15	Доля публикаций процитированных хотя бы один раз, %
16	Число публикаций с участием зарубежных авторов
17	Доля публикаций с участием зарубежных авторов, %
18	Число публикаций в сотрудничестве с другими организациями
19	Доля публикаций в сотрудничестве с другими организациями, %
20	Число авторов публикаций
21	Число авторов, имеющих публикации в журналах, входящих в Web of Science или Scopus
22	Доля авторов, имеющих публикации в журналах, входящих в Web of Science или Scopus, %
23	Число авторов, имеющих публикации в журналах, входящих в ядро РИНЦ
24	Доля авторов, имеющих публикации в журналах, входящих в ядро РИНЦ, %
25	Число цитирований в РИНЦ
26	Число цитирований из ядра РИНЦ
27	Доля цитирований из ядра РИНЦ, %
28	Средневзвешенный импакт-фактор журналов опубликовавших статьи
29	Среднее число публикаций в расчете на одного автора
30	Среднее число цитирований в расчете на одну публикацию
31	Среднее число цитирований в расчете на одного автора

32	Число внешних цитирований (не из публикаций этой же организации)
33	Доля внешних цитирований (не из публикаций этой же организации), %
34	h-индекс (индекс Хирша)
35	I-индекс
36	G-индекс

Из этих 36 индикаторов нами отобраны наиболее значимые 14 абсолютных и 8 относительных индикаторов под номерами 1,2,4,6,8,10,12,14,16,18,20,21,23,25,26,29,30,31, 32,33,34.

Распределение числа университетов по 18 субъектам ЦФО РФ приведено в таблице 2.

Таблица 2

Распределение числа университетов по 18 субъектам ЦФО РФ

Субъекты ЦФО РФ	Число университетов
Белгородская область	6
Брянская область	5
Владимирская область	3
Воронежская область	16
Ивановская область	7
Калужская область	4
Костромская область	2
Курская область	7
Липецкая область	5
Московская область	24
Орловская область	6
Рязанская область	6
Смоленская область	7
Тамбовская область	4
Тверская область	5
Тульская область	5
Ярославская область	8
Город Москва	155

Сбор данных по 22 индикаторам этих университетов проведен в интервале времени с 27.12.2016 по 03.02.2016 год. Отметим, что за этот период времени база данных РИНЦ не обновлялась.

По каждому субъекту ЦФО РФ вычислены суммарные значения для абсолютных индикаторов по всем университетам регионов ЦФО РФ и средние арифметические значения относительных (долевые и удельные индикаторы, индекс Хирша), которые приведены в таблице 3 и представляют собой матрицу размерности 18 (регионов)x22 (индикаторов). Суммарные значения для абсолютных индикаторов по регионам ЦФО РФ целесообразно сравнивать с их значениями для Москвы, подсчитывая их отставания. Например, по индикаторам 1 и 4 Белгородская область отстает от Москвы, соответственно, в 23,2 и 37,4 раза (табл.1), что и очевидно, так как количество московских вузов превышает количество белгородских в 25, 8 раза (табл.2). В то же время, по удельным индикаторам под номерами 29 и 31 Белгородская область имеет лучшие показатели. Это связано с не пропорционально меньшим количеством авторов в Белгородской области по сравнению с Москвой относительно общего числа публикаций и цитирований.

Таблица 3

Матрица агрегированных (суммарных) абсолютных и осредненных относительных значений индикаторов по всем субъектам ЦФО РФ

Регион	Номер индикаторов																						
	1	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	21	23	25	26	28	29	30	31	32	33	34	
Белгородская область	39765,00	1207,00	2023,00	14268,00	1075,00	2002,00	18165,00	9518,00	528,00	6129,00	4535,00	855,00	1236,00	41420,00	1384,00	0,37	8,77	1,04	9,13	15485	0,37	34,17	
Брянская область	12908,00	207,00	431,00	4516,00	233,00	643,00	6578,00	2919,00	127,00	2056,00	1626,00	171,00	353,00	8799,00	512,00	0,27	7,94	0,68	5,41	3896	0,44	24,00	
Владимирская область	8439,00	103,00	632,00	4087,00	414,00	881,00	6139,00	1785,00	75,00	775,00	1143,00	242,00	385,00	5343,00	726,00	0,32	7,38	0,63	4,67	2939	0,55	17,67	
Воронежская область	81732,00	1464,00	4837,00	27970,00	2563,00	6748,00	39163,00	19459,00	726,00	15711,00	9342,00	1655,00	3121,00	78580,00	5244,00	0,37	8,75	0,96	8,41	33233	0,42	36,06	
Ивановская область	16428,00	597,00	2020,00	7626,00	1678,00	3188,00	11572,00	4088,00	308,00	3106,00	2818,00	801,00	1125,00	12208,00	4123,00	0,34	5,83	0,74	4,33	5944	0,49	22,29	
Калужская область	2506,00	40,00	119,00	875,00	82,00	169,00	1490,00	379,00	24,00	490,00	292,00	31,00	49,00	1355,00	192,00	0,30	8,58	0,54	4,64	906	0,67	11,25	
Костромская область	5838,00	51,00	179,00	2865,00	385,00	8,60	4180,00	1175,00	36,00	472,00	780,00	164,00	224,00	3409,00	342,00	0,29	7,48	0,58	4,37	1641	0,48	21,00	
Курская область	27909,00	475,00	930,00	10939,00	706,00	1314,00	13712,00	6804,00	208,00	3564,00	3455,00	550,00	831,00	29069,00	1029,00	0,36	8,08	1,04	8,41	10922	0,38	25,43	
Липецкая область	11420,00	231,00	564,00	3842,00	274,00	562,00	5294,00	2088,00	68,00	2721,00	1390,00	172,00	272,00	7134,00	268,00	0,28	8,22	0,62	5,13	4171	0,58	27,40	
Московская область	56765,00	4330,00	8396,00	26730,00	6761,00	9845,00	32722,00	15938,00	3705,00	19028,00	8483,00	2073,00	2721,00	94952,00	43200,00	0,42	6,69	1,67	11,19	71661	0,75	30,38	
Орловская область	19156,00	118,00	381,00	7627,00	206,00	559,00	12464,00	3804,00	127,00	1886,00	2507,00	172,00	416,00	13560,00	246,00	0,27	7,64	0,71	5,41	7845	0,58	24,83	
Рязанская область	21513,00	364,00	702,00	7605,00	685,00	1287,00	10073,00	5043,00	200,00	3178,00	2625,00	337,00	642,00	31148,00	9249,00	0,55	8,20	1,45	11,87	19607	0,63	36,67	
Смоленская область	6604,00	145,00	300,00	3411,00	305,00	602,00	4480,00	1419,00	94,00	1076,00	1312,00	239,00	365,00	4628,00	606,00	0,31	5,03	0,70	3,53	3072	0,66	18,86	
Тамбовская область	21015,00	274,00	813,00	11474,00	440,00	1137,00	14071,00	5645,00	61,00	2693,00	2724,00	317,00	607,00	20941,00	745,00	0,28	7,71	1,00	7,69	9896	0,47	37,25	
Тверская область	15154,00	270,00	897,00	6203,00	739,00	1318,00	8631,00	3305,00	148,00	2412,00	2358,00	486,00	674,00	10013,00	960,00	0,32	6,43	0,66	4,25	4456	0,45	27,40	
Тульская область	13700,00	178,00	529,00	6680,00	253,00	673,00	8467,00	2601,00	67,00	1699,00	1891,00	247,00	404,00	8488,00	424,00	0,26	7,24	0,62	4,49	3732	0,44	22,80	
Ярославская область	16388,00	334,00	1188,00	8044,00	978,00	2001,00	9864,00	3480,00	144,00	2518,00	2360,00	585,00	836,00	10208,00	1511,00	0,29	6,94	0,62	4,33	6148	0,60	22,88	
Город Москва	921071,00	28262,00	75636,00	358610,00	65774,00	119860,00	461268,00	202896,00	18860,00	195970,00	105104,00	30015,00	42346,00	921371,00	206286,00	0,38	8,76	1,00	8,77	617159	0,67	36,01	

Таблица 4

Кросскорреляционная матрица для 22-х избранных индикаторов

	1	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	21	23	25	26	28	29	30	31	32	33	34	
1	1,00																						
2	0,99	1,00																					
4	1,00	1,00	1,00																				
6	1,00	1,00	1,00	1,00																			
8	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00																		
10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00																	
12	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00																
14	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00															
16	0,99	1,00	1,00	0,99	1,00	0,99	0,99	0,99	1,00														
18	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	1,00													
20	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	1,00	1,00												
21	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	1,00	1,00	1,00											
23	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00										
25	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00									
26	0,98	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	1,00								
28	0,21	0,23	0,22	0,20	0,21	0,21	0,20	0,22	0,24	0,22	0,21	0,20	0,20	0,23	0,27	1,00							
29	0,32	0,28	0,29	0,31	0,28	0,29	0,31	0,32	0,26	0,30	0,31	0,29	0,30	0,31	0,26	0,18	1,00						
30	0,18	0,23	0,20	0,18	0,19	0,18	0,18	0,19	0,26	0,20	0,19	0,17	0,17	0,22	0,28	0,81	0,15	1,00					
31	0,28	0,31	0,29	0,28	0,28	0,27	0,28	0,29	0,32	0,29	0,29	0,27	0,27	0,31	0,34	0,82	0,47	0,94	1,00				
32	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,23	0,30	0,22	0,31	1,00			
33	0,28	0,34	0,32	0,29	0,33	0,31	0,29	0,28	0,37	0,31	0,29	0,30	0,29	0,30	0,39	0,26	-0,20	0,25	0,12	0,33	1,00		
34	0,38	0,37	0,36	0,38	0,35	0,36	0,38	0,39	0,37	0,37	0,38	0,36	0,36	0,39	0,37	0,52	0,39	0,67	0,76	0,37	-0,15	1,00	

На основе таблицы 3 рассчитана матрица значений коэффициента парных корреляций с двумя знаками после запятой между всеми индикаторами, которая приведена в таблице 4. Из общего числа значений коэффициента парных корреляций за минусом единичной диагонали получим 231 значение ($23 \times 11 - 22 = 231$). Из этого количества мы получим 105 значений коэффициента корреляции меньших 0,5 (табл. 4). Из таблицы 4 мы, например, видим что индикаторы под номерами 28 и 30 очень хорошо коррелируют со всеми остальными индикаторами, кроме индикаторов под номерами 30 и 31 в первом случае, и индикаторов под номерами 31 и 34 – во втором случае.

Литература:

1. Овчинников А. С., Цепляев А. Н., Фомин С. Д. Сравнительный анализ наукометрических показателей ряда вузов региона и РФ // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. – 2013. - № 4 (32) . – С. 1-6.

2. Брумштейн Ю.М., Баганина А.А., Ахмедова Р.Р., Горбачева А.Н. Сравнение наукометрических показателей публикационной активности вузов в Прикаспийских регионах России // Управление и высокие технологии. - 2016. - № 1 (33). - С.79-90.

3. Демьяненко А. Н., Демьяненко Н. А. О географии экономической науки в Азиатской России // Пространственная экономика. – 2014. - № 4. – С.120-147.

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА УСТОЙЧИВОСТЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В статье приведены результаты фундаментальных научных исследований, выполненных в соответствии с государственным заданием ФГБУН ИПРЭ РАН на 2017 г. по теме «87. Разработка стратегии трансформации социально-экономического пространства и территориального развития России. "Развитие теоретико-методологических основ управления устойчивым социально-экономическим развитием регионов"» (№ГР 0170-2014-0004)

Е.А. Назарова
г. Санкт-Петербург, Россия

Качество жизни является важнейшим фактором устойчивости социально-экономических систем на любом уровне: муниципальном, региональном или государственном измерении, поэтому большинство стратегических планов стран, регионов и городов и муниципальных образований как одну из своих приоритетных целей ставят повышение качества жизни населения, проживающего на территории. Изучению устойчивого развития, в том числе и качества жизни в регионах, уделяют свое внимание многие ученые [6]. Одно из наиболее общих определений понятия «Качества жизни» можно найти в Энциклопедическом социологическом словаре – это «категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей (качество питания, одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среда и др.)» [7, с. 265].

Качество жизни зависит от системы ценностей и уровня развития того или иного государства. В настоящее время для российских регионов наиболее насущными проблемами для обеспечения качества жизни населения являются: обеспечение рабочими местами с определенным уровнем квалификации и соответствующим размером доходов, безопасность мест проживания и отдыха, обеспеченность жильем с устойчивым тепло-, энерго- и водоснабжением, функционирование жилищно-коммунального хозяйства на современном уровне, возможность заниматься спортом и повышать свой образовательный

и культурный уровень и др. Обеспечение развития всех названных сфер на территории обеспечит региону конкурентные преимущества по сравнению с другими [2, с.111-118].

Качество жизни также является одним из основных факторов для прироста населения, как за счет повышения рождаемости, так и за счет различного вида миграции. Население традиционно перемещается в регионы, где есть возможность найти хорошую высокооплачиваемую работу, поступить в престижное высшее учебное заведение, начать собственный бизнес и т.д. Все эти факторы также являются для многих семей решающими при планировании увеличения семьи.

Мы считаем, что для России в настоящее время критериями измерения уровня качества жизни являются следующие показатели:

1. среднедушевые доходы населения, соизмеренные с величиной прожиточного минимума;
2. уровень безработицы;
3. благоустройство жилого фонда, %;
4. численность населения на одного врача;
5. численность зрителей театров и число посещений музеев на 1000 человек населения;
6. число плавательных бассейнов, соотнесенное с численностью населения;
7. численность российских туристов, обслуженных туристскими фирмами соотнесенное с числом населения;
8. число преступлений, связанных с насилием над личностью на 1 млн. населения в год;
9. выбросы загрязняющих веществ в воздух, соизмеренные с числом городского населения;
10. сброс загрязненных сточных вод, соизмеренный с числом городского населения.

По вышеназванным показателям мы произвели расчеты конкурентной привлекательности свойств регионов по качеству жизни в пространстве всех регионов России на основании официальных статистических данных [4]. Для данного исследования нами применена методика перевода показателей в безразмерную балльную форму для того, чтобы избавиться от разноразмерности частных показателей. При этом значениям показателей, имеющим самую низкую конкурентную привлекательность присваивается 1 балл, а самую высокую – 100 баллов. Данная 100-балльная шкала для каждого частного показателя делится на 2 поддиапазона от 50 баллов в большую и меньшую сторону. Среднее значение по России приравнивается к 50 баллам. Балльные оценки всех десяти показателей суммируются для получения ранга в целом по фактору качества жизни [1, с. 64-76].

В таблице 1 на основе полученных по описанной методике балльных и интегральной оценок представлены данные по Центральному федеральному округу за 2010-2015 гг.

Критерием устойчивости для нашего исследования мы посчитали величину изменения рангов регионов в социально-экономическом пространстве России. Как видно из таблицы в двух регионах, Москве и Белгородской области ранги качества жизни не изменились (Москва – 1 ранг среди всех регионов России, Белгородская область – 4) и остались на высоком уровне среди всех регионов России.

Девять регионов улучшили свои конкурентные позиции по качеству жизни. Из них за период с 2010 по 2015 гг. особенно повысили качество жизни в своем регионе Рязанская (плюс 19 рангов), Воронежская (плюс 29 рангов), Брянская (плюс 12 рангов), Калужская (плюс 10 рангов) и Московская области (плюс 12 рангов).

Таблица 1

Конкурентная привлекательность регионов Центрального федерального округа по фактору качества жизни за 2010-2015 гг.

Регион	2010		2015		Разность рангов
	Нормированная оценка по фактору, в баллах	Ранг	Нормированная оценка по фактору, в баллах	Ранг	
<i>Центральный ФО³</i>	66,5	1	65,6	1	0
г. Москва	88,1	1	83,2	1	0
Белгородская область	62,4	4	63,3	4	0
Курская область	55,0	12	59,2	8	4
Воронежская область	47,5	39	56,1	10	29
Московская область	51,7	23	54,5	11	12
Калужская область	51,8	22	54,2	12	10
Рязанская область	49,6	32	53,7	13	19
Ярославская область	54,1	13	53,3	16	-3
Владимирская область	55,4	9	52,0	20	-11
Брянская область	49,6	33	51,7	21	12
Тамбовская область	49,9	29	50,9	24	5
Орловская область	51,9	20	50,8	25	-5
Смоленская область	50,0	28	50,2	29	-1
Липецкая область	46,6	45	49,1	36	9
Тульская область	46,3	47	47,8	41	6
Костромская область	49,2	34	46,9	44	-10
Ивановская область	45,9	48	45,9	50	-2
Тверская область	51,5	25	45,7	52	-27

Семь регионов Центрального федерального округа понизили свои ранги по качеству жизни. Наиболее сильно это отразилось на Тверской области, которая снизила свои конкурентные позиции на 5 лет на 27 рангов, переместившись с 25 на 52 место в рейтинге. Особенно сильно снизились ранги у Тверской области по показателям уровня безработицы (минус 16 рангов); численности населения на одного врача (минус 25 рангов); числа плавательных бассейнов (минус 13 рангов); численности российских туристов, обслуженных туристскими фирмами соотнесенное с числом населения (минус 41 ранг), сбросу загрязненных сточных вод, соизмеренный с числом городского населения (минус 10 рангов). Такое сильное снижение уровня качества жизни по многим его аспектам в регионе, возможно, произошло частично в результате управленческих решений, что выразилось в решении о смене руководства региона и снятии с поста губернатора Тверской области в начале 2016 г. [5].

Устойчивость развития региона по качеству жизни весьма чувствительна не только к величине показателя, но и к скорости его прироста. Если скорость прироста частного показателя меньше, чем у других регионов России, то ранг региона может понизиться даже при приросте самого показателя. В Центральном федеральном округе происходит определенное сближение уровня качества жизни с лидером не только среди регионов округа, но и среди всех регионов России – Москвой. Так, если обобщающая оценка у Москвы в 2010

³ Ранг для Центрального округа определен среди 9 федеральных округов России

г. по фактору качества жизни была 88,1 балла, то в 2015 г. она снизилась до 83,2 балла без заметного снижения частных показателей. То есть оно произошло за счет роста этих показателей у других регионов округа. Так, Белгородская область увеличила свои конкурентные позиции с 62,4 балла в 2010 г. до 63,3 балла в 2015; Тульская – с 46,3 до 47,8 балла; Рязанская – с 49,6 до 53,7 балла; Московская – с 51,7 до 54,5 балла; Липецкая – с 46,6 до 49,1 балла; Курская – с 55,0 до 59,2 балла; Брянская – с 49,6 до 51,7 балла соответственно.

Кроме того, необходимо отметить, что на повышение уровня качества жизни ряда регионов Центрального федерального округа, в том числе Москвы, Белгородской и Московской областей, могло повлиять повышение эффективности межотраслевых региональных взаимодействий [3]. В ряде случаев снижение качества жизни может быть связано с глобальными или экономическими изменениями в социально-экономическом пространстве России и мира, такими как введение санкций, падение цен на нефть, глобальным экономическим кризисом.

Литература:

1. Гринчель Б.М., Назарова Е.А., Кошкарлова О.И. Методический подход к измерению трансформации экономического пространства регионов России под воздействием инновационного развития и модернизации [Текст] // Труды Карельского научного центра Российской академии наук. 2013. № 5. С. 64-76.

2. Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Типология регионов по уровню и динамике повышения качества жизни [Текст] // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. №3 (39). С. 111-125

3. Колчинская Е.Э. Растворцева С.Н. Универсальный алгоритм выявления направлений повышения эффективности межотраслевых взаимодействий в России (на примере Белгородской области) [Текст] // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: экономика. Информатика. 2012. №13 (132). Выпуск 23/1

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – дата обращения 15.01.2017

5. Сняли губернатора Тверской области Андрея Шевелева, и.о. назначен Игорь Руденя [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://tver.bezformata.ru/listnews/sheveleva-i-o-naznachen-igor-rudenyu/44263427/> дата обращения 01.02.2017

6. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона [Текст]: монография / Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

7. Энциклопедический социологический словарь [Текст] / Под общ ред. Академика РАН Г.В. Осипова. – СПб.: ИСПИ РАН, 1995. – 939 с.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ИНДЕКСА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ⁴

***Е.В. Никулина, А.В. Орлова
г. Белгород, Россия***

В современном мире все большее внимание уделяется оценке деятельности территориальных субъектов. Методики комплексной оценки эффективности развития социально-экономических систем и уровня их экономической безопасности отличаются

⁴ Исследование проводится при финансовой поддержке со стороны Гранта Президента Российской Федерации в рамках научно-исследовательского проекта «Социально-экономическое конструирование обеспечения экономической безопасности в условиях неопределенности», проект № МК-4833.2016. 6.

друг от друга количеством используемых показателей, их качественным содержанием, применением весовых коэффициентов. Методы сравнительной рейтинговой оценки имеют два основных преимущества перед другими методами:

- во-первых, они учитывают конкурентный характер рыночной экономики, позволяют оценить уровень конкурентоспособности объекта, дают представления о соотношения с другими объектами и представить перспективы данной хозяйственной системы;

- во-вторых, все модели оценки данной группы позволяют настраивать оценку, учитывая специфику оценки.

В рамках комплексной оценки деятельности территориальных субъектов с каждым годом усиливается внимание к уровню экономической безопасности как в мировом масштабе, так и на уровне регионов.

Сущность региональной экономической безопасности заключается в возможности действенного контроля со стороны региональных органов управления по эффективному использованию природных, трудовых, материальных, финансовых ресурсов, ускорению экономического роста, повышению качества продукции, конкурентоспособности производства.

Структура формирования экономической безопасности регионов России должна представлять собой комплекс экономических, экологических, правовых, геополитических и иных условий, которые призваны обеспечивать:

- защиту интересов страны и ее территорий в отношении ресурсного потенциала;
- предпосылки для сохранения и выживания региональных структур в условиях возможного кризиса и будущего развития;
- конкурентоспособность регионов на внутренних и мировых рынках;
- устойчивость финансового положения страны;
- развитие региональной инфраструктуры.

Анализируя мировой и российский опыт оценки деятельности субъектов можно сделать вывод об актуальности и необходимости формирования рейтинговой системы оценки устойчивого развития регионов, которая совместит в себе лучший опыт существующих практик и устранил выявленные в ходе проведенного исследования главные недостатки существующих рейтингов и будет характеризоваться следующими преимуществами:

- Оптимальное количество показателей.
- Открытость методики.
- Доступность и актуальность показателей.
- Оценка не только устойчивого развития, но и сбалансированности и равномерности развития внутри региона.
- Минимизация субъективного фактора оценки показателей.

Данная разработка позволит решить проблему комплексной оценки деятельности регионов и поможет в организации системы мониторинга эффективности деятельности территориальных субъектов.

Так, предлагается

Для оценки экономической безопасности региона предлагается методика рейтинговой оценки, основанная на измерении частных рейтингов:

- географические условия;
- численность населения;
- природные условия;
- экономическая мощь;
- финансовая мощь;
- валютно-финансовые ресурсы;
- внешнеэкономическая деятельность;
- уровень качества жизни населения.

В свою очередь, для расчета каждого из частных рейтингов используются наборы факторов, которые в необходимой и достаточной степени иллюстрируют особенности развития регионов.

Таблица 1

Рейтинговая оценка индекса экономической безопасности регионов

Параметры	Балльная оценка		
	Белгородская область	Курская область	Липецкая область
Географические условия	5	5	5
Численность населения	4	4	4
Природные условия	5	5	4
Экономическая мощность (потенциал)	4	4	4
Финансовая мощность	4	4	4
Валютно-финансовые ресурсы	4	4	4
Внеэкономическая деятельность (экспорт/импорт)	4	4	4
Уровень качества жизни населения	4	4	4
Средневзвешенный индекс уровня экономической безопасности региона	4,25	4,25	4,13

По рейтинговой оценке, уровень экономической безопасности Белгородской области, Курской области составляет 4,25. Это означает, что регионы обладают довольно высоким уровнем экономической безопасности. Липецкая область имеет индекс уровня экономической безопасности 4,13, что свидетельствует о высоком уровне экономической безопасности, но ниже, чем у других областей.

Проведенная оценка состояния экономической безопасности регионов по различным составляющим экономической безопасности позволила сделать вывод о довольно высоком состоянии экономической безопасности территорий, о чем свидетельствуют макроэкономические показатели экономической безопасности, показатели производственной, финансовой составляющей безопасности, а также показатели сферы занятости и демографии. Наиболее высокие баллы в рейтинге были присвоены географическому и природно-ресурсному потенциалу областей, что оказывает положительное влияние на развитие всех сфер деятельности.

Литература:

1. Актуальные рейтинги регионов России. Режим доступа: <http://www.regcomment.ru/investigations/aktualnye-reytingi-regionov-rossii/> (дата обращения 01.04.2016).
2. Никулина Е.В. Использование методов экономического моделирования и экстраполяции для исследования бюджетно-налоговой безопасности региона//Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. -2014. -Т. 29. -№ 1-1 (172). -С.12-15.
3. Орлова А.В. Подходы к оценке бюджетно-налоговой безопасности региона//Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы III международной научно-практической конференции. -2015. -С. 160-162.
4. Оценка эффективности развития региональных социально-экономических систем: учеб. пособие / Л.С. Валинурова, Е.В. Евтушенко, Э.И. Исхакова, М.В. Казакова. – Уфа: БАГСУ, 2013. – 84 с.

5. Рейтинг устойчивого развития городов России за 2014 год. Режим доступа: <http://agencysgm.com/projects/Рейтинг%202014.pdf> (дата обращения 01.03.2016).
6. РИА Рейтинг. Режим доступа: <http://riarating.ru/> (дата обращения 01.03.2016).

КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕ

*И.Г. Пацукова
г. Белгород, Россия*

Вопросам антикризисного управления в настоящее время уделяется огромное внимание в научно-практической, деловой и учебной литературе. Постоянно и стремительно меняющиеся условия хозяйствования требуют разработки и немедленного практического внедрения все новых форм, методов и инструментов антикризисного менеджмента. Сущность «антикризисного управления» не возможно без понимания понятия «кризис», лежащего в его основе и определяющего содержание данного типа управления. Однако в отечественной и зарубежной научно-практической литературе по-прежнему отсутствует однозначная трактовка данной дефиниции.

Так, Е.А. Файншмидт выделяет в своих работах теоретический (концептуальный) и практический (прикладной) подходы к определению понятия «кризис» [10, с. 38]. По его мнению, именно первому из них более всего соответствует определение кризиса как «крайнего обострения противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде», которое было сформулировано коллективом авторов под руководством Э.М. Короткова [4, с. 13]. Данная трактовка исследуемого понятия находит свое отражение также в работах К.В. Балдина, А.В. Рукосуева и И.И. Передеряева [3, с. 17], Е.А. Татарникова [9, с. 3]. Анализируя данную дефиницию, Е.А. Файншмидт подчеркивает отсутствие возможности ее практического применения в виду неоднозначности толкования входящих в ее состав терминов «противоречия» и «жизнестойкость», неясности их проявлений, а значит, и невозможности дальнейшего эффективного управления кризисом как явлением, обладающим столько нечетко определенными характеристиками и атрибутами. Тем не менее, как отмечает исследователь, данное определение вызывает интерес, так как носит концептуальный характер, а работа Э.М. Короткова, где оно было впервые изложено, является одним из самых ранних наиболее полных исследований по антикризисному управлению.

Особый интерес, по нашему мнению, также представляет подход к определению понятия кризиса в рамках теории экономических циклов, который получил достаточно широкое распространение еще в первой половине XX-го века и остается актуальным на сегодняшний день. Выделяют также в качестве основных синергетический подход к определению понятия «кризис», который является междисциплинарным и, по мнению некоторых ученых, достаточно перспективным и многообещающим.

Обобщая существующие и наиболее распространенные подходы (концепции) к определению понятия «кризис», можно резюмировать, что кризисы: [2, с. 21]

- в природе и обществе неизбежны и по существу являются либо результатом ошибок управления, либо следствием обстоятельств непреодолимой силы, имеющих стихийный характер;
- тесно связаны с цикличностью экономического развития социально-экономических систем: они свидетельствуют об исчерпании потенциала развития главных элементов данных систем и появлении элементов систем нового цикла;
- играют помимо негативной, также позитивную роль в жизни общества, так как, испытывая «на прочность» и приводя к ликвидации исчерпавших свой потенциал

основных элементов социально-экономической системы или связей между ними, способствуют выявлению в ней «слабых» мест;

- имея определенную продолжительность, обязательно заканчиваются, при этом их окончание приводит либо к гибели и распаду системы, либо к ее переходу на качественно новый уровень своего развития;

- имеют схожие черты, являются неповторимыми, что обусловлено разнообразием природы их возникновения и определяет необходимость разработки и реализации специфических мер воздействия.

Выделяя основные причины возникновения кризисов, большинство ученых [6, с. 6] сходятся во мнении, что их условно по характеру возникновения можно объединить в две большие группы:

- объективные, связанные с цикличностью развития системы и определяемые потребностью в ее периодическом обновлении,

- субъективные, которые отражают ошибки в управлении.

По мнению Э.М. Короткова [4, с. 3], под влиянием объективных процессов и тенденций в обществе, таких как научно-технический прогресс, интеграционные процессы в экономике, всеобщая глобализация, происходит выход макро- либо микросистемы на качественно новый уровень развития, который является закономерным переходом с одной фазы жизненного цикла на другую. Субъективные же причины возникновения кризисов выражаются в стратегических и тактических действиях, которые являются следствием неудачных управленческих решений. Различием в причинах возникновения, особенностях реализации, основных элементах и свойствах самой системы обусловлено многообразие выделяемых в теории и практике типов кризисов на макро- и микро- уровнях.

По масштабам проявления кризисы делятся на общие, которые охватывают всю социально-экономическую систему, а также локальные или частные, охватывающие исключительно ее часть. Некоторые исследователи, в частности Е.А. Файншмидт, делая акцент в своей классификации на объекте кризиса, по масштабу выделяют глобальные, региональные, национальные, локальные, местные кризисы, а также кризисы предприятия, семьи и личности. По объемам и масштабам проблематики существуют также макро- и микрокризисы. При этом одной из главных отличительных черт кризиса при реализации на микроуровне является возможность его распространения на систему полностью в силу органического взаимодействия всех ее элементов. По характеру и структуре отношений в социально-экономической системе с учетом различий в проблематике ее развития выделяют отдельные группы экономических, социальных, политических организационных, технологических кризисов [4, с. 11; 5, с. 22; 7, с. 3].

Экономические кризисы находят свое проявление в резком ухудшении экономического состояния страны - в спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий и прочее, что в результате приводит к снижению жизненного уровня и благосостояния населения [8, с. 5]. В составе экономических кризисов выделяют также группу финансовых кризисов, характеризующих противоречия между финансовыми возможностями и деятельностью финансовой системы предприятия.

Достаточной тесной является взаимосвязь между группами социальных и политических кризисов, первые из которых возникают при столкновении интересов различных социальных групп или образований и могут привести к появлению кризисов второй из приведенных групп, которые выражаются в углублении существующих конфликтов в обществе, резком обострении политической напряженности. Возможна и обратная реализация приведенной выше последовательности.

Организационные кризисы, как правило, возникают в процессе структурной перестройки системы в виде кризисов разделения и интеграции деятельности ее отдельных элементов, что может быть выражено в отделении административных единиц,

областей и регионов, филиалов, дочерних компаний. Наиболее четко и явно они проявляются при переходе социально-экономической системы из одной стадии жизненного цикла в другую. Некоторые исследователи выделяют также психологические кризисы или кризисы в социально-психологическом климате общества, которые проявляются в виде стрессов, страхов, неуверенности, внутренней неудовлетворенности индивида, коллектива или отдельной группы людей.

Приведенная классификация отчетливо демонстрирует сложную и многообразную природу кризисов в развитии социально-экономических систем, определяя, таким образом, основные факторы, причины и последствия их проявления в природе и обществе. Она позволяет выделить основные виды кризисов, установить связь между ними, а также определить направления и пути их своевременного разрешения. Кризисы сопровождают общество уже около двух веков, потрясая мировой строй и принося с собой разрушительные последствия, а кризисные явления являются спутниками истории человечества. Трудно сказать, долго ли они продлятся или пойдут в ближайшее время на спад.

В развитии национального хозяйства есть определенные периоды, в ходе которых происходит снижение объемов производства, возникновение безработицы и экономический упадок, а также регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени периоды нестабильности в движении общественного производства. Изменение характера кризисов происходило из-за потери способности рынков ведущих стран к саморегуляции и формирования государственно - монополистического капитализма. Развитие производства на рубеже XIX - XX веков усилило процесс его централизации и образования монополистических объединений, соединивших в себе промышленный и банковский капитал.

Мировая экономическая система переживает как времена процветания, так и последующее неизбежное снижение активности. Система ее циркуляции характеризуется ростом производства, который следует после спада, что позволяет держать в норме мировой финансовый и экономический баланс. Другой причиной нынешнего экономического кризиса является неограниченное распространение американских долларов. Ранее каждый доллар был золотым эквивалентом золотому запасу государства, его покупательная способность соответствовала количеству выпускаемой продукции. В ситуации, когда США теряет свои позиции на мировом рынке, доллар слабеет в мире.

Одним из последствий переноса американских и европейских производств на территорию Китая в 90-х годах прошлого века и начале этого, стало падение цен на недвижимость в результате увеличения безработицы. Организации и предприятия, которые зависели от цен на недвижимость и зарабатывали на этом деньги, подверглись риску и понесли потери.

Волатильность рубля означает то, что он в течение короткого срока укрепился ровно так же, как он может в течение этого же срока ослабнуть и пока сложно дать какой-либо прогноз. Банк России не исключает, что мировые цены на нефть в 2017 году окажутся ниже, чем предполагалось ранее в базовом сценарии, то есть ниже \$ 50 за баррель. Качество прогнозов, которое у нас делается правительством и Центральным банком, крайне низкое. Эти прогнозы часто не оправдываются. Даже Центральному банку и Министерству экономики невозможно что-либо утверждать, взять хотя бы ситуацию с нефтью – стоимость то \$ 90 за баррель, то \$ 50. Тот факт, что идут подобные колебания регулярно, говорит о том, что экономика слаба. В сильной экономике колебания цен бывают очень редко.

Некоторые экономисты считают, что при долларе примерно за 60 рублей и даже 90 рублей, экономику России все равно не спасти. Это означает, что в стратегическом плане, на самом деле, экономическая ситуация уже не зависит даже от цены на нефть, сколько бы она ни стоила, и экономика все равно будет угасать. Помимо изменений на международной арене, негативные моменты, влияющие на экономику страны, гораздо

серьезнее. Многие экономисты говорят о необходимости структурных и политических реформ, без которых нам из кризиса не выйти.

На сегодняшний день Россия предпринимает решительные действия для выхода из кризисной ситуации. В первую очередь, согласно приказу президента, правительство страны должно взять курс на политику импортозамещения. Во-вторых, Россия очень активно налаживает восточные взаимоотношения. Так, Китай, Индия, Индонезия за последнее время стали добрыми друзьями и партнерами для России.

По мнению Правительства РФ, необходимо развивать следующие направления экономики [1]:

- сельское хозяйство,
- энергетику,
- промышленность,
- программирование.

В 2016 году сельскому хозяйству в России удалось выйти на самоокупаемость и значительно увеличить долю своего представительства на внутреннем рынке. Проблема заключается в нерациональном распределении средств в Министерстве финансов России. Вместо того чтобы вкладывать средства в сельское хозяйство, которое смогло в прошлом году увеличить свою доходность не только для фермеров, но и для государства, статьи расходов на его развитие были урезаны.

Главным направлением в развитии промышленности является технологическое совершенствование производств и изготовление комплектующих элементов для авиастроения и машиностроения. Однако особо значимым направлением в отрасли в 2016 году стояла необходимость полного перехода на отечественные комплектующие отрасли нефтяного машиностроения, и эта задача во многом была достигнута. Один из новых проектов компании «Роснефть» – новый производственный комплекс «Звезда», занимающийся созданием судостроительной базы. «Русская факторинговая компания» вместе с «Сургутнефтегазом» занимается строительством оборудования гидроразрывов пластов. «Уралмаш» разрабатывает систему привода для бурильных установок. Пермская машиностроительная компания испытывает новый комплекс роторной управляемой системы. Конкретно нефтяное машиностроение добилось успехов в рамках политики импортозамещения, однако, этого нельзя сказать обо всей отрасли в целом, но дальнейшее развитие в данном направлении еще продолжается.

В сфере программирования необходимо, по мнению Правительства РФ, создание новых операционных систем и серверов, разработка программ и защиты от кибер атак всевозможных информационных баз данных. Однако следует отметить, что государственная система защиты доступа к секретной информации является отечественной и некоторые экономисты полагают, что не представляется целесообразным поддерживать данную отрасль, а развитие операционных систем нерационально, поскольку западные аналоги активно развиваются в этом направлении, и создать конкурентоспособную структуру на этом фоне вряд ли удастся.

Что же касается укрепления отношения с развивающимися странами Азии, то, безусловно, на данный период это оказывает положительное воздействие на экономику России, однако, эти суммы не значительны по сравнению с тем, сколько теряет бюджет из-за маленькой цены на нефть и низкого курса национальной валюты.

Кризис в любой финансово - экономической системе проявляется в виде разрушения взаимных связей между ее структурными элементами, обеспечивающими в необходимый отрезок времени конструктивное функционирование системы, который способствует ослаблению условия развития и функционирования, а также характеризует негативные тенденции социальных и экономических показателей существования системы. Основной причиной развития кризиса становятся неравенство и дисбалансы, которые появились как под влиянием внутренних условий, так и по причине внешних факторов. Следовательно, «возникает необходимость поиска новых ресурсов для развития

территории». Приоритетными направлениями деятельности органов власти должны стать – поддержка малого и среднего бизнеса, развитие инновационных проектов, формирование на территории благоприятного инвестиционного климата. Такое определение показывает необходимость систематического изучения причин и развития кризиса, а также предполагает разработки путей выхода из данного процесса.

Проявление кризисных явлений так же сказываются и на положение социальной сферы. Данные явления проявляются на всех уровнях экономики, учитывая различные многообразные характеристики социальной сферы и многоуровневость ее структуры. В федеральном и региональном уровне кризис проявляет себя как ослабляющий фактор ресурсов, ухудшающий управление населением. На местном же уровне он будет затрагивать интересы каждого, и зачастую интересы будут не учитываться. Одним из негативным аспектом проявления кризиса – это существенная разница в доходе населения. Слои среднего класса и ниже будут значительно замечать развитие кризисных тенденций, и проявляется, это зачастую, как и в уменьшении заработной платы, а также в повышении цен на товар, продуктах питания, жилищно-коммунальных услугах.

Исследование показывает, что соотношение 10 % высокооплачиваемой части населения к остальной варьирует от 16 к 1 до 29 к 1. А если учитывать столичный регион, то такое соотношение может доходить и до 46 к 1. Делая выводы из данных показателей, исследователи бьют тревогу, что происходящее может привести изменение в антагонистической структуре к социальной биполярности.

Таким образом, следует признать, что на данном этапе российское руководство не разработало эффективный механизм выхода экономики из кризисного состояния. Исходя из этого, настоящий кризис будет носить крайне затяжной характер и глобальные проблемы, возникшие вследствие наложения санкций на Россию, даже в случае их снятия не способны вернуть экономику в прежнее состояние в короткие сроки. В условиях неблагоприятной для России внешнеэкономической конъюнктуры, обусловленной снижением цен на энергоносители, а также геополитической напряженностью, роста уровня инфляции, сокращения реальных доходов населения и падения потребительского спроса все более актуальным становится использование антикризисных мер в отечественной практике управления социально-экономическими системами как на макро-, так и на микроуровне. В данной непростой ситуации реализация подобных мер направлена, прежде всего, на стабилизацию состояния экономики и социума, недопущение ухудшения положения систем в целом, что способно привести к ослаблению остроты существующего кризиса и устранению в дальнейшем его негативных последствий.

Литература:

1. Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 № 41 – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420332939>
2. Антикризисное управление [Текст]: учебник и практикум / под ред. Н.Д. Корягина. - М.: Юрайт, 2016. - 367 с.
3. Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень [Текст]: учеб. пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, А.В. Рукосуев. – М.: Дашков и К, 2013. – 267 с.
4. Беляев, А.А. Антикризисное управление [Текст]: учебник. / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015. – 311 с.
5. Гореликов, К.А. Антикризисное управление предприятиями и финансово - кредитными организациями [Текст]: учеб. пособие. / К.А. Гореликов - М.: Гардарики, 2008. – 221 с.
6. Згонник, Л.В. Антикризисное управление [Текст]: учебник. / Л.В. Згонник – М.: Дашков и К°, 2015. – 208 с.

7. Петухов, Д.В. Антикризисное управление [Текст] / Д.В. Петухов. – М.: МИЭМП, 2010. - 134 с.

8. Современный экономический словарь [Текст] / под общ. ред. Б.А. Райзберга - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2017. – 512 с.

9. Татарников, Е.А. Антикризисное управление [Текст]: учеб. пособие. / Е.А. Татарников – М.: Науч. книга, 2009. – 139 с.

10. Файншмидт, Е.А. Антикризисное управление [Текст]: учебный курс / Е.А. Файншмидт. – М., 2012. – 318 с.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ В ЕАЭС

Е.В. Преснякова
г. Минск, Республика Беларусь

Формирование внешних условий для Евразийского экономического союза в 2015-2016 гг. осуществлялось под воздействием таких факторов, как снижение цен сырьевых товаров, замедление экономической активности в странах-экспортерах сырьевых товаров, сокращение трансграничных потоков капитала. В 2015 году произошло значительное снижение мировых цен на энергоносители, металлы и сельскохозяйственную продукцию, которое на фоне падения спроса на эти товары при сохранении высокой зависимости национальных экономик от импорта привело к значительному сокращению экспортных доходов и доходности инвестиций. Негативное влияние на развитие оказал отток капитала из государств-членов, связанный как с глобальной тенденцией переориентации инвестиционных потоков с развивающихся рынков на развитые, так и с погашением компаниями внешних долговых обязательств. В 2015 году темпы роста ВВП ЕАЭС снизились в силу рецессии в России и Беларуси и снижения темпов экономического роста в других экономиках ЕАЭС. Негативная тенденция сохранилась и в 2016 году (рис. 1).

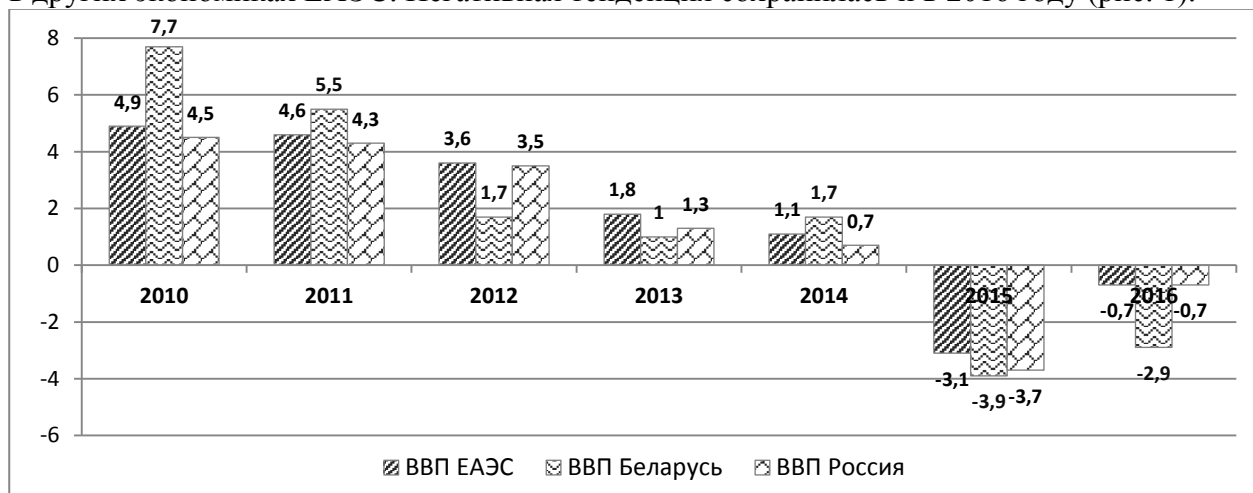


Рис. 1. Индекс физического объема ВВП, темп прироста, %

Источники: национальные статистические службы, Евразийская экономическая комиссия.

Вышеуказанные факторы способствовали сокращению инвестиционной активности в государствах-членах и внутреннего спроса в целом (рис. 2) [1, 2].

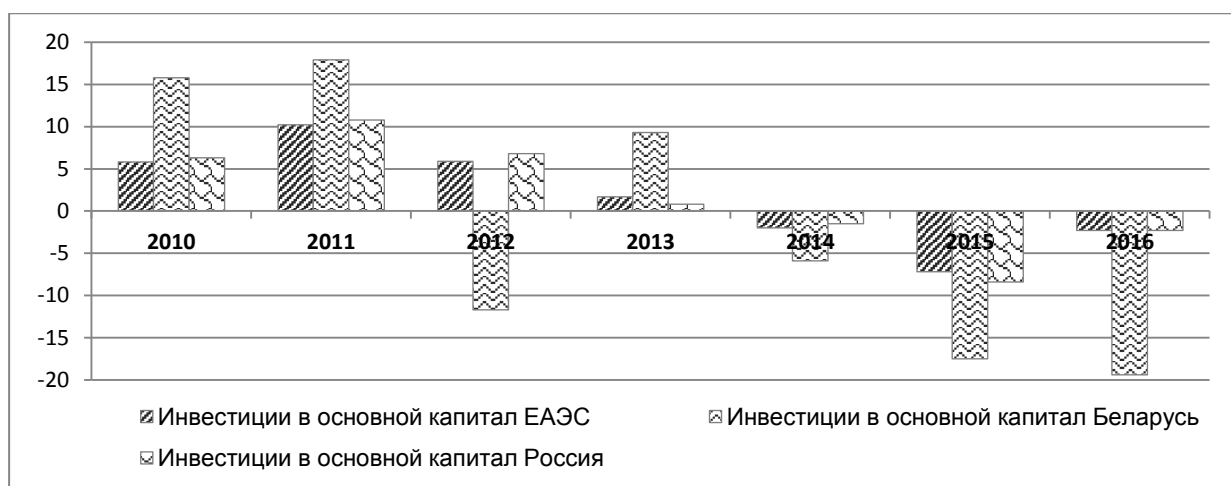


Рис.2. Индекс инвестиций в основной капитал, темп прироста, %

Источники: национальные статистические службы, Евразийская экономическая комиссия.

Согласно декомпозиции прироста ВВП Беларуси по компонентам спроса (рис. 2) снижение ВВП на 3,6% в 2016 году обеспечено за счет снижения валового накопления основного капитала – на 5,8 п.п., изменения запасов материальных оборотных средств – на 3,3 п.п. При этом положительное влияние на прирост ВВП оказали рост расходов на конечное потребление – 1,2 п.п. и рост чистого экспорта – 4,6 п.п., что свидетельствует о переориентации имеющейся величины добавленной стоимости в экономике на удовлетворение потребительского и внешнего спроса в ущерб инвестиционному.

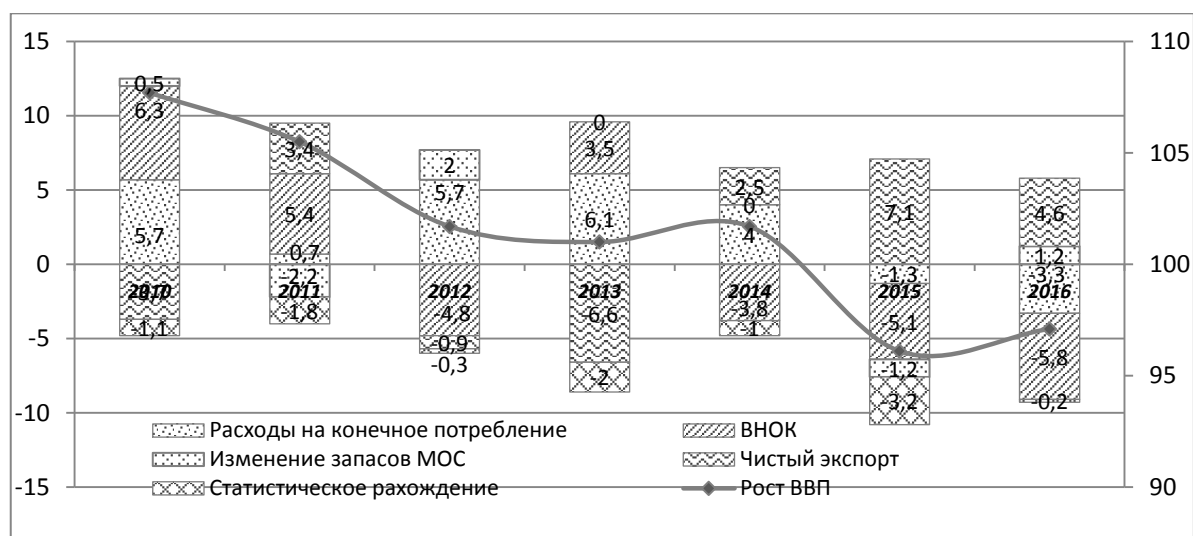


Рис. 3. Декомпозиция прироста ВВП Беларуси по компонентам спроса, г/г, %

Источник: собственные расчеты на основе данных Национального статистического комитета.

В условиях роста ставок рефинансирования национальных банков происходило снижение темпов роста кредитования на общих условиях. Осуществлялось сокращение директивного кредитования в качестве меры по ликвидации внутренних дисбалансов и снижению уровня инфляции, что также оказывало сдерживающее влияние на инвестиционную активность.

Региональная интеграция оказывает влияние на инвестиционные процессы в странах с учетом специфики их торговой деятельности. Объем взаимной торговли товарами за январь-ноябрь 2016 года, исчисленный как сумма стоимостных объемов

экспортных операций государств – членов ЕАЭС во взаимной торговле, составил 37,4 млрд долл. США, или 89,2% к уровню января-ноября 2015 года. Беларусь занимает первое место среди торговых партнеров России в ЕАЭС (в январе-ноябре 2016 г. –45,9% экспорта и 55,9% импорта). Прежде всего на российский рынок ориентирован экспорт товаров пищевой промышленности, пластмассовых изделий, текстильных материалов, обуви, машин и оборудования, транспортных средств.

Специфическая структура экспорта предопределила и основные направления инвестиционных вложений в основной капитал Беларуси. Данную взаимосвязь определим на основе корреляции структуры инвестиций в подотрасли обрабатывающей промышленности (именно ее конечная продукция выступает объектом торговли) и структуры экспорта в Россию в разрезе видов экономической деятельности.

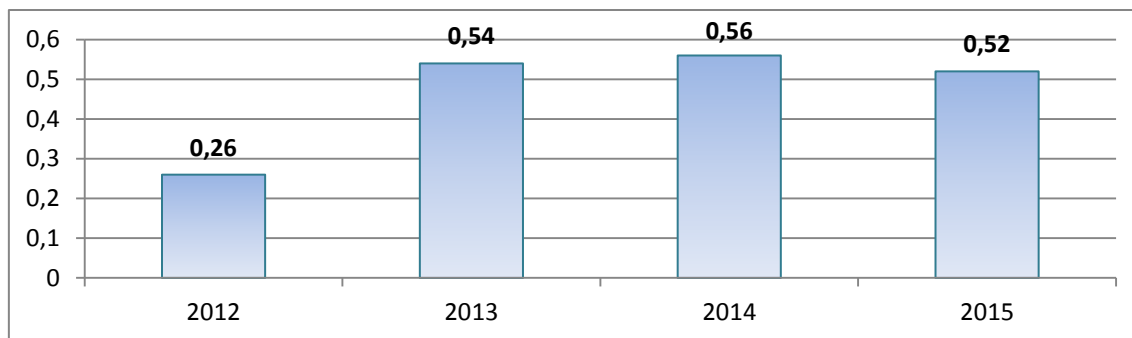


Рис. 4. Коэффициент корреляции между структурой инвестиций в основной капитал и структурой экспорта товаров в Россию

Источник: собственная разработка.

В соответствии с данными, представленными на рисунке 4, начиная с 2013 года, т.е. после создания общего рынка с Россией в рамках Единого экономического пространства, усилилась концентрация инвестиционных вложений на создание производств товаров, ориентированных на экспорт в Россию (коэффициент корреляции между показателями вырос с 0,26 до 0,54).



Рис.5. Структура инвестиций в основной капитал и экспорта товаров в Россию в разрезе подотраслей обрабатывающей промышленности в 2015 году

Источник: собственная разработка.

В наибольшей степени ориентированы на производство товаров, экспортируемых в Россию, такие подотрасли обрабатывающей промышленности, как производство пищевых

продуктов, резиновых и пластмассовых изделий, электрооборудования и транспортных средств (рис. 5).

В 2015 году связь между инвестиционной деятельностью и страновой ориентацией внешней торговли несколько ослабла, что при снижении общего объема экспорта в Россию (в 2015 г. – на 4791,96 млн долл. США по сравнению с 2014 г.) в связи с ухудшающимися макроэкономическими условиями следует расценивать как положительное явление.

С учетом значительного экономического потенциала реализации инвестиционного сотрудничества Беларуси и государств-членов ЕАЭС координация интеграционных процессов инструментами инвестиционной политики должна осуществляться в следующих направлениях:

- проведение согласованной макроэкономической политики, направленной на обеспечение устойчивости национальных экономик ЕАЭС и формирование благоприятного инвестиционного климата для привлечения капитала в интеграционное объединение;
- повышение эффективности системы мер стимулирования инвестиционной деятельности с учетом обеспечения конкурентоспособности продукции предприятий Беларуси на общем рынке ЕАЭС;
- углубление промышленной кооперации и создание совместных предприятий по производству инвестиционных и прочих промежуточных товаров, способствующих включению Беларуси в цепочки добавленной стоимости с выходом на внешние рынки
- создание интегрированных структур (включая совместные предприятия и транснациональные компании) в целях освоения межгосударственных программ и инвестиционных проектов;
- расширение практики использования механизмов государственно-частного партнерства в рамках крупных проектов на конкурсной основе.

Государствам – членам ЕАЭС следует разработать механизм инвестиционного таргетирования, включающий предварительный отбор потенциальных инвесторов через постоянный мониторинг и исследование международной деловой среды. При этом страна определяет приоритетные отрасли для инвестирования и те компании, которые являются в них технологическими лидерами, и стремится привлечь последних через механизм гибких стимулов. Проводимые мероприятия будут способствовать привлечению инвестиций в наиболее значимые для экономик стран-партнеров проекты, реализация которых обеспечит экономический рост и конкурентоспособность продукции (работ, услуг) организаций Союза на внешних рынках.

Литература:

1. Основные ориентиры макроэкономической политики государств-членов Евразийского экономического союза на 2016-2017 годы [Электронный ресурс]: решение Высшего Евразийского экономического совета, 31 мая 2016 г. № 5 // Консультант Плюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». - М., 2016.

2. Об итогах и перспективах социально-экономического развития государств – членов ЕАЭС и мерах, предпринятых государствами – членами ЕАЭС в области макроэкономической политики : годовой доклад за 2015 год / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2016. - 85 с.

3. Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза за январь – декабрь 2015 года : анализ. записка / Евразийская экономическая комиссия, – М., 2016. – 8 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИЕЙ

*О.В. Серкина
г. Белгород, Россия*

В современной литературе существует много определений «корпоративного управления». Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) дает такое определение: «Корпоративное управление представляет собой систему взаимоотношений между руководством компании, ее советом директоров, акционерами и другими заинтересованными сторонами. Кроме того, корпоративное управление является основой для определения целей компании, а также определения средств достижения этих целей и путей контроля за деятельностью. Надлежащее корпоративное управление должно создавать соответствующую заинтересованность как совета директоров, так и руководства компании в следовании целям, которые отвечают интересам компании и ее акционеров, а также должно обеспечивать эффективный мониторинг» [7, с. 11]. То есть корпоративное управление является довольно широким понятием и охватывает не только права и обязанности лиц, входящих в корпорацию, но и стратегическое планирование, контроль, установление правил и порядка принятия решений по делам корпорации, а также вопросы мотивирования ее работников.

Различие в определении «корпоративного управления» чаще всего объясняются разными трактовками, которые даются понятию «корпорация». Некоторые ученые, предлагают говорить о двух точках зрения на определение термина «корпорация». Согласно первой корпорация понимается как крупное акционерное общество (АО), то есть как объединение вкладчиков капитала – акционеров. По второй версии, «корпорация ассоциируется с объединением АО и других компаний различных сфер деятельности с целью реализации единой согласованной политики» [4].

Так как целью данной работы является анализ корпоративного управления транснациональной корпорации (ТНК), под которой понимается объединение материнской компании и сети дочерних компаний и филиалов с различным юридическим статусом и уровнем самостоятельности, то мы придерживаемся второй точки зрения, в соответствии с которой, корпоративное управление трактуется как «система управленческих отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами в направлении субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии совместной деятельности и во взаимоотношениях с внешними контрагентами (включая государственные органы) в достижении поставленных целей. При этом в проблему корпоративного управления включаются многие дополнительные вопросы, например, взаимоотношения между основным (материнским) обществом и дочерними обществами, поставщиками и потребителями продукции, крупными (мажоритарными) акционерами предприятий-участников и высшими управляющими органами объединения» [4]. Еще одним важным моментом в определении корпоративного управления является то, что оно предполагает разделение прав собственности и контроля, что является принципиальным отличием от структур некорпоративного управления.

При всем многообразии существующих подходов к определению «корпоративное управление» мы вслед за экспертом в области корпоративного управления А.В.Бандуриным считаем необходимым отличать корпоративное управление от управления деятельностью корпорации. По мнению Бандурина А.В., под корпоративным управлением следует понимать управление наемными менеджерами конкретного хозяйствующего субъекта вне зависимости от его формы собственности в интересах хозяев (собственников). А управление деятельностью корпорации – это целенаправленное воздействие на работу хозяйствующего субъекта (цитирование по [4, с. 28]). Среди проблем корпоративного управления западные ученые выделяют две группы: «проблемы регулирования взаимоотношений, во-первых, аутсайдеров и инсайдеров,

во-вторых, владельцев и наемных менеджеров» [1, с. 32]. Однако сфера охвата корпоративного управления намного шире.

Участниками корпоративного управления, в соответствии с теорией социальной ответственности, которые составляют «корпоративную среду» компании, является широкий круг лиц и объединений людей: сама корпорация; учредители и участники (акционеры – мажоритарные и миноритарные собственники); органы управления корпорацией; работники корпорации; государство; кредиторы корпорации (банки и владельцы выпускаемых ценных бумаг); остальные предпринимательские структуры (потребители, поставщики, клиенты, конкуренты и пр.). Как можно предположить, интересы данных участников в большинстве случаев не совпадают, однако наличие у участников корпоративного управления разных интересов не вызывает неразрешимого противоречия и менеджмент ТНК должен обеспечивать баланс между ними.

Проследить эволюцию конфликта корпоративных интересов можно, начиная с «England's McLane Report», первой статистической работы о состоянии бизнеса, опубликованной в 1832 году. В этом докладе говорилось о том, что подавляющее большинство фирм на рынке являются частными (кроме «квази-правительственных организаций, типа Банка Англии и Ост-индийской компании) и в большинстве из них было не более десяти работников, что позволяло компании выстраивать управление напрямую от хозяина к наемным работникам. Но уже через сорок лет, к концу XIX в. на арену вышли компании нового образца с тысячами работников (например, американские железные дороги или немецкий Deutsche Bank) [11, с. 223]. Управлять такой компанией одному человеку становилось невозможным и в силу увеличившихся размеров компании, и в силу необходимости обладать целым рядом специфических управленческих знаний и навыков. Поэтому в структуру управления вводятся первые управляющие – наемные менеджеры, а сама структура подвергается заметной формализации. В 1933 г. американские экономисты А. Берле и Г. Минз в своей книге "Современная корпорация и частная собственность" сформулировали тезис об отделении собственности от контроля, что на границе XIX и XX вв. ознаменовало окончательный переход от семейного капитализма, когда предприятием управляли собственники-предприниматели, к использованию механизмов корпоративного управления. При этом они вполне справедливо замечали, что по мере расширения корпорации, она становится более подверженной бюрократии, снижается эффективность ее деятельности, при этом интересы ее акционеров и наемных управляющих начинают все больше расходиться [10]. Многие из обозначенных тогда проблем, как видим, актуальны и сегодня. К концу XX в. в кругу интересов корпорации оказываются еще более разнообразные группы (см. участников корпоративного управления выше), что вынуждает корпорацию находить баланс «между экономическими и социальными целями, между индивидуальными и общественными интересами» [5], и совершенствовать структуру управления компанией. (В Таблице 1 представлены интересы основных участников корпоративного управления.)

Таблица 1

Интересы основных участников корпоративного управления

Тип участника (стейкхолдера)	Главные цели	Генераторы ценности	Располагаемые ресурсы
Акционеры	- Рост рыночной капитализации корпорации - Рост прибыли (максимальные дивиденды)	- Рост рентабельности - Цена капитала	- Возможности по изъятию прибыли в виде дивидендов - Возможности по изъятию основного капитала - Возможности по смене топ-менеджмента корпорации

Топ-менеджеры	- Личное положение в корпорации - Высокий уровень вознаграждения (заработная плата, бонусы, опционы)	- Устойчивость корпорации - Увеличение прибыли	- Возможность принятия управленческих решений - Возможность изменения организационной структуры корпорации в соответствии с собственными интересами - Возможность получения выгод от различных видов деятельности корпорации
Работники	Качество жизни	- Уровень оплаты труда (и социальный пакет) - Условия труда - Уверенность в сохранении рабочего места	- Уровень усилий - Трудовая дисциплина - Желание осваивать новые знания, умения - Желание улучшать ключевые компетенции
Потребители	Удовлетворение потребностей	- Качество - Цена - Объем покупок - Частота покупок	- Требовательность в отношении качества - Настойчивость в переговорах относительно снижения цен
Государство	- Экономический рост - Социальный порядок	- Рабочие места - Налоги - Соблюдение законов	- Налоговый режим для бизнеса - Система регулирования деятельности - Доступ к государственным средствам

Составлено по материалам: [4, сс. 32-33]

Данные, приведенные в таблице, однако следует рассматривать в конкретных временных условиях, в частности в конце XX в. и начале XXI в. акционеры, в силу своей многочисленности в некоторых компаниях, не могут оказывать никакого реального влияния на управление корпорацией, то есть они по своей роли стали похожими на вкладчиков, переуступив все функции управления наемным менеджерам и оставив за собой практически только право на получение дивидендов. Данная проблема несовпадения интересов собственников и наемных менеджеров известна в экономике как «агентская проблема» [4, с 34], то есть невозможность осуществления реального контроля за управляющими со стороны акционеров, в результате чего часто возникают возможности для злоупотреблений. В то же время, как отмечает, Бандурин А.В. «тотальный контроль со стороны акционеров делает наемных менеджеров бесправными в своей деятельности, что может также негативно отразиться на эффективности деятельности корпорации». Для достижения синергического эффекта и оптимального распределения полномочий в корпорации он предлагает использовать модель "власть - эффективность", представляя совокупность всех властных полномочий в любом корпоративном объединении в следующем виде [1, сс. 34-34]:

$$\text{Властные полномочия} = \text{Полномочия акционеров} \cup \text{Полномочия управляющих} \cup \text{Ограничения среды}$$

Как уже говорилось, основная проблема системы корпоративного управления заключается в создании «балансирующих» механизмов, которые смогли бы обеспечить баланс интересов всех участников корпоративного управления, независимо от

количественной доли их вложений в компанию. Разработка таких механизмов является довольно трудоемким процессом, поэтому если ТНК планирует эффективную долгосрочную деятельность, ей просто жизненно важно создать эффективную систему корпоративного управления, поскольку доказанным фактом на настоящем этапе является то, что стоимость корпорации напрямую зависит от качества корпоративного управления. Если в отношении ответственности акционеров и менеджеров у корпорации нет четкости, то компания неизбежно понесет убытки из-за увеличения затрат и в итоге может существенно потерять в глазах потенциальных инвесторов (о реальных проблемах корпоративного управления ТНК также см. [2]). А если компания умеет быстро ориентироваться на рынке и приспосабливать свою деятельность к меняющейся рыночной обстановке, если в ней четко налажен контроль над ресурсами, а управленческое звено «не демонстрируют оппортунистического поведения», то прибыльность компании и, как результат, ее капитализация значительно возрастают [4].

Структура управления ТНК на современном этапе подвергается заметным изменениям, которые вызваны внедрением комплексной стратегии, суть которой в том, что происходит значительная децентрализация управления транснациональной компанией и одновременно с этим повышается значение региональных управленческих структур [6]. Такой ситуации способствовали выдающиеся достижения техники (прежде всего, в сфере связи и информации), развитие национальных и международных банков данных и широкомасштабная компьютеризация. Последняя позволяет компании эффективно координировать и контролировать производственную и финансовую активность своих зарубежных структурных подразделений. Несмотря на растущую децентрализацию в управлении, общая стратегия ТНК основана на глобальном подходе, который, прежде всего, предусматривает оптимизацию результата для компании в целом, а не для каждого отдельного ее звена [3, с.35]. Все элементы многонациональной структуры ТНК функционируют как единый согласованный механизм в соответствии со стратегией головной компании. Такая комплексная интеграция предполагает создание в ТНК комплексной организационной структуры, что в свою очередь требует создания региональных систем управления и организации производства.

В результате некоторой децентрализации управления произошло определенное сокращение финансово-экономического контроля со стороны материнской компании, что предоставило иностранным подразделениям компании больше свободы в принятии решений. Однако, централизация управления, бывшая многие годы характерной для ТНК, до сих пор прослеживается в четко очерченной вертикальной структуре управления с жестко иерархичностью и делегированием полномочий от высшего звена управления к низшему.

Задачи, стоящие перед современными ТНК, требуют от их руководства разработки систем управления с использованием элементов различных типов структур управления: иерархических или адаптивных. При этом каждая корпорация конструирует систему управления, которая будет отвечать, прежде всего, ее комплексной стратегии. При построении организационных структур управления следует руководствоваться следующими принципами:

- принципом соответствия структуры управления целям и стратегии компании;
- принципом единства структуры и функции управления;
- принципом первичности функции и вторичности органа управления;
- принципом рационального сочетания в структуре управления централизации, децентрализации, специализации и интеграции функций управления;
- принципом соответствия структуры управления производственной структуре предприятия;
- принципом комплексного учета в структуре управления всех видов деятельности компании;
- принципом соответствия системы сбора и обработки информации организационной структуре управления. И самое главное - при разработке структуры

управления, необходимо стремиться минимизировать число уровней управления и создать кратчайшую цепь команд.

Юхименко П.И. говорит об особых критериях, которым должна соответствовать структура управления ТНК, а именно:

1) организационная структура компании должна способствовать реализации ключевых компетенций компании;

2) структура управления компании должна отражать характер отраслевой и многонациональной диверсификации ее деятельности;

3) структура управления должна позволять ТНК использовать ее основные ресурсы наиболее эффективным образом в соответствии с ее стратегией и задачами;

4) структура управления должна учитывать характер конкуренции на рынке и возможности использования конкурентных преимуществ, которые она может предоставить [9].

Из всего вышесказанного, можно заключить, что все существующие структуры управления обладают своими достоинствами и недостатками. Неверным будет говорить, что одна структура в эволюционном развитии управления приходит на смену другой (см. [8]). Для адекватного выбора и последующей разработки структуры корпоративного управления нужно учитывать многие факторы, а именно: определить масштаб бизнеса и объемы продаж; определить производственные и отраслевые особенности предприятия (производство услуг, товаров, торговля и др.); определить характер производства (массовый, серийный, единичный); определить уровень квалификации работников и уровень автоматизации управленческих работ; определить уровень развития инфраструктуры страны, региона и уровень международной интегрированности корпорации. Разработав свою структуру управления, необходимо также помнить, что организационная структура управления не может создаваться на предприятии раз и навсегда, она должна постоянно совершенствоваться, отвечая новым запросам времени. Именно поэтому одной из необходимых компетенций современного менеджера, работающего в международной корпорации является формирование навыков сравнительного анализа организационных структур управления.

Литература:

1. Бандурин, А. В. Проблемы управления корпоративной собственностью [Текст] / А.В.Бандурин, С.А.Дроздов, С.Н.Кушаков. – М.: "БУКВИЦА". 2000. – 160 с.

2. Быков, П. Корпоративное управление в транснациональных корпорациях [Электронный ресурс] / П.Быков. - 06.07.2009. – URL: http://www.cfin.ru/anticrisis/companies/cases/simonov_corp.shtml

3. Голикова, Ю.А. Метакорпорации: природа их образования и роль в современной мировой экономике [Текст] / Ю.А.Голикова // Электронный журнал «Корпоративные финансы». - 2011 - №2 (18). - С.33-42.

4. Жантуриев, Б. Корпоративное управление: казахстанский контекст [Текст] / Б.Жантуриев, Т.Иссык, А.Копытин, Г.Косолапов, Г.Кокбасарова, И.Марусич, А.Саматдин, С.Филин, Г.Шалгимбаева. – Алматы, 2009. – 287 с.

5. Константинов, Г.Н. Введение в корпоративное управление. Презентация [Электронный ресурс]. – URL: www.hse.ru/data/975/284/1240/Исследовательская%20проблема.ppt

6. Лысенко, Е.В. Управление ТНК в условиях глобализации [Текст] / Е.В.Лысенко, К.В.Лысенко // Моделирование в прикладных научных исследованиях. – 2007. – Том XIV. - С. 52-53.

7. Принципы корпоративного управления ОЭСР [Текст]: подписаны министрами на заседании Совета ОЭСР 26-27 мая 1999 г., 22 апреля 2004 г. опубликован переработанный вариант Принципов – М., 2004. – 78 с.

8. Фатхутдинов, Р.А. «Функции-процессы» в управлении конкурентоспособностью [Текст] / Р.А.Фатхутдинов // Стандарты и качество. – 2008. - № 2. — С. 74-81.
9. Юхименко, П.И. Международный менеджмент [Текст] / П.И.Юхименко. - Киев: Изд-во «Центр учебной литературы», 2011. – 488 с.
10. Berle, A.A. The Modern Corporation and Private Property [Текст] / A.A.Berle, G.C.Means. - Transaction Publishers, 1932 - 380 с.
11. Drucker, P.F. Functioning Society: Selections from Sixty-five Years of Writing on Community, Society, and Polity in the Twentieth Century [Текст] / P.F.Drucker. - Transaction Publishers, 2003. – 242 с.

ПРОГНОЗНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА СУЩНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

*М.С. Старикова, Т.Н. Пономарева, П.О. Разманов
г. Белгород, Россия*

В соответствии с положениями различных экономических теорий корпорация как предпринимательская организация появилась в результате неспособности отдельных собственников сформировать крупный акционерный капитал. Основными экономическими чертами промышленной корпорации, обусловленными ее размером, являются рациональное преобразование факторов производства в готовую продукцию в условиях ограниченности ресурсов, множественность форм конкурентного поведения, способность сокращать трансакционные издержки и повышать уровень рациональности деятельности в условиях большей информированности.

Обобщение взглядов исследователей экономических процессов дало возможность выделить подходы к пониманию сути корпорации, в которых делается акцент на отношениях собственности; размере корпоративной организации; свойстве интегративности, сложности и общности интересов участников. У некоторых исследователей отмечается представление корпорации как коммерческой организации; как совокупности контрактов и среды возникновения противоречий интересов менеджеров и поставщиков капитала; как сети взаимосвязей; как партнерства творческих личностей. В соответствии с комплексным подходом мы полагаем, что корпорация – это предпринимательская организация с большим количеством взаимосвязей, имеющая потенциал быть крупной, выполняющая социальные функции и видящая приоритетный принцип интеграции в формировании партнерских связей.

Коренные изменения в бизнесе, проявляющиеся в формировании основанной на знаниях экономики [2], в необходимости эволюции человеческого капитала [4], в изменении экспортно-импортной структуры производственных отношений [1], в усилении турбулентности организационной среды [6], обуславливают появление прогнозных взглядов на содержание корпорации.

Еще в 80-е гг. XX в. О. Тоффлер отмечал, что в условиях становления «супериндустриального» общества традиционные формы корпоративной организации перестают быть эффективными [5]. Связано это с переходом от традиционных бюрократических структур управления на адхократические. Согласно его исследованию, корпоративная стратегия должна основываться на взаимодействии и коммуникации с людьми, составляющими компанию, а также с потребителями. Адхократией, согласно О. Тоффлеру, является структура холдингового типа, координирующая работу множества временных рабочих групп, возникающих и прекращающих свою деятельность в соответствии с темпом перемен в окружающей организационной среде. В ней каждый организационный компонент представляет собой модуль, созданный для решения одной

конкретной задачи, и взаимодействует со многими другими по горизонтали, а не только в соответствии с вертикальной иерархией; решения, (принимаемые в компании), подобно товарам и услугам, не стандартны, а индивидуальны. Таким образом, адхократия диктует новые требования к персоналу, идеальной единицей которого становится человек, умеющий свободно ориентироваться среди множества задач и организационных обстоятельств и учиться работать с постоянно меняющимся коллективом. Супериндустриальная форма корпорации как научно обоснованная идея будущего, вероятнее всего, будет складываться из небольших полупостоянных «конструкций», дополняемых многочисленными небольшими временными «модулями». Связано это с тем, что в настоящее время растет число вызовов, не связанных ни с одним организационным компонентом компаний, то есть в чистом виде такие проблемы не могут быть отнесены ни к маркетинговым, ни к производственным, ни к финансовым и т.д. О. Тоффлер в связи с этим считает, что существование конфликта между ограниченностью ресурсов, нагрузкой на окружающую среду и ростом населения приведет к утрате обществом веры в цели экономического роста, что, в свою очередь, повлечет появление постэкономической (нематериальной) системы ценностей и потребует от компаний и людей, которые в них работают, принять новые критерии оценки труда. Из этого следует, что корпорации будут вынуждены приспособливаться к дестандартизации ценностей, которая вызвана ценностным конфликтом на уровне общественных групп, а также к проблемам эколого-экономического баланса.

Влияние глобальных изменений, как отмечает П. Друкер [3], привело к формированию нового типа промышленной корпорации, который он называет конфедерацией (словарное определение гласит, что конфедерация – это объединение нескольких суверенных субъектов для координации совместных действий). Основными ее чертами являются:

- отход от принципа «владеть максимальной долей того, что производится, владеть всем, что делается», в связи с чем в ней часто появляются свойства синдиката, когда, например, корпорации продают через свои дилерские сети другие брендовые товары неконкурирующих фирм;

- стремление уменьшать перечень поставщиков, которые остаются формально независимыми компаниями, но в части менеджмента сохраняют подчиненную роль;

- баланс в трех моделях корпорации: корпорация как экономическая организация (американская модель), как кадровая организация (японская модель), как социальная организация (немецкая модель);

- баланс между диверсификацией и концентрацией;

- необходимость становиться агентом перемен, изменяя мировоззрение внутри организации (воспринимать перемены как возможности), признавая жизнеспособность утверждений Й. Шумпетера о динамическом неравновесии как наиболее стабильном состоянии экономики и о креативном разрушении как движущей силе развития;

- трансформация понятия «устойчивость», факторами которой становятся сильные взаимные этические, организационные, финансовые, деловые и иные связи.

Выявленные различия в традиционном и футуристическом взгляде на корпорацию обобщены в таблице 1.

Сложность управления новыми корпоративными структурами связана с тем, что люди в группах, формирующихся внутри партнерства, не имеют постоянной связи с бизнесом, поэтому их продуктивность зависит от степени удовлетворенности условиями труда и осознания пользы от выполнения заданий. Производительность работника умственного труда зиждется на автономии (возможности управлять собой), на восприятии инноваций как собственной зоны ответственности, на постоянном обучении, на многогранной оценке (не только количественная, но и качественная оценка вклада в «активы» предприятия).

Таблица 1

Изменение представлений о сущности промышленной корпорации

Признаки различия	Традиционная корпорация	Корпорация будущего (конфедерация)
Распределение ролей	Работнику корпорация нужна больше, так как корпорация владеет средствами производства	Работник – партнер корпорации, так как основное средство производства – знания
Роль корпорации в структуре доходов работников	Вознаграждение за полный рабочий день в корпорации – единственный источник дохода	Работники высококомобильны, растет доля временно занятых и работающих на несколько корпораций
Наиболее эффективный метод работы	Объединение разных видов деятельности, необходимых для создания продукта, для снижения транзакционных издержек	Дезинтеграция (интеграция имеет предел эффективности): знания узкоспециализированы и сохранение в компании непрофильных видов деятельности может привести к потере компетентности. Развитие бизнеса происходит не в пределах корпорации, а с помощью заключения партнерских соглашений, создания альянсов
Интегратор информации о рынке	Поставщик (производитель); покупателю информация не нужна, если он доверяет бренду	Потребитель; поставщик становится покупателем у клиента
Соотношение понятий «отрасль» и «технология»	Каждой отрасли соответствует одна технология, и наоборот	Знания, технологии, необходимые в одной отрасли, возникают или связаны с другой отраслью
Уровень квалификации работника	Определяется опытом в определенной специальности	Определяется способностью ориентироваться во множестве задач, поручений и обязанностей

Рассмотренные тенденции в изменении сущности корпорации будущего свидетельствуют о необходимости усиления адаптивных свойств корпорации. Не оспаривается факт, что корпорация на современном рынке – это такая структура, которая может приспособиться к рынку за счет создания подвижной организационной структуры, в том числе временных подразделений и партнерств. Экономическая, технологическая и социальная среда, в которой действует корпорация, становится более разнообразной, а изменения характера спроса, возможностей и требований идут стремительнее, чем раньше. В связи с этим полагаем, что одним из главных приспособленческих механизмов корпораций станет формирование, помимо постоянной организационной структуры (платформы деятельности), еще и переменной части (которая должна быть больше постоянной), включающей среду постоянных и доверительных деловых взаимодействий.

Иными словами, организационная структура корпорации выходит за рамки одного предприятия, включая временные подразделения в виде партнерств.

Таким образом, исходя из прогнозных взглядов на сущность и роль корпорации, можно отметить, что в обществе будущего она должна становиться агентом перемен, транслируя философию сильных взаимных этических, организационных, финансовых и иных связей. Порождаемые данными трансформациями адаптивной чертой корпорации становится изменение восприятия кадрового потенциала: работник становится высококомобильным, вступая в партнерские отношения с разными корпорациями, демонстрируя способность ориентироваться в широком перечне решаемых задач, воспринимая инновации как собственную зону ответственности. Исходя из этого, обучение становится одним из факторов адаптивности корпорации.

Литература:

1. Глаголев, С.Н. Проблемы импортозамещения в России / С.Н. Глаголев, В.В. Моисеев // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2016. – № 1. – С. 204-208.
2. Дорошенко, Ю.А. Развитие новой экономики, основанной на знаниях: инновационный аспект / Ю.А. Дорошенко, М.В. Владыка, Т.А. Тумина // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2007. – № 2. – С. 83-87.
3. Друкер, П.Ф. Менеджмент/ П.Ф. Друкер, Дж.А. Макьярелло; пер. с англ. М.: Вильямс, 2010. –704 с.
4. Рудычев, А.А. Эволюция объектов управления человеческими ресурсами / А.А. Рудычев, Е.Ю. Кажанова // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2016. – № 7. – С. 193-198.
5. Тоффлер, Э. Шок будущего / Э.Тоффлер; пер. с англ. М. : АСТ, 2002. – 557 с.
6. Щетинина, Е.Д. Система факторов и причин возникновения турбулентности как меры хаотичности и неопределенности развития экономики / Е.Д. Щетинина, С.А. Кучерявенко, Т.Б. Климова, А.В. Коннова // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2016. – № 7. – С. 203-209.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

***А.А. Фалькова, М.А. Угрюмова
г. Ярославль, Россия***

В настоящее время в ряде стран с развитой экономикой доля малого бизнеса значима как с позиции вклада в ВВП, так и с позиции увеличения численности занятых в экономике. В странах Европы доля малого бизнеса составляет 40% ВВП. В нашей стране доля малого бизнеса остановилась на уровне 10-20% и перестала расти [1].

Современные условия, характеризующиеся возрастанием неопределенности и нестабильности, требуют от предприятий умений адаптации к быстроменяющимся условиям на рынке. Кроме того необходимо прогнозировать влияние этих изменений на деятельность самой организации и заранее разрабатывать последующие действия.

Для того чтобы эффективно функционировать на рынке каждая фирма должна иметь четко выработанную стратегию развития, отвечающую ее целям и миссии.

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы

взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям [2, с. 154].

Цель исследования – разработка практических и методологических рекомендаций по реализации стратегического управления в малом бизнесе.

Внедрение элементов стратегического управления в организациях малого бизнеса сопровождается отсутствием соответствующих исследований, недостаточностью опыта применения критериев эффективности и сложностями ее оценки.

Большинство подходов к разработке и обоснованию стратегии применимы только для крупных, уже закрепивших свое положение на рынке, компаний и не учитывают специфику малого бизнеса.

Что такое современная крупная организация? Это огромный имущественный комплекс, целая система взаимосвязанных между собой узкоспециализированных подразделений с четким функциональным распределением:

А что представляет собой малое предприятие? Это небольшая фирма, состоящая из 2-3 отделов. В большинстве случаев численность персонала в таких компаниях составляет до 20 человек. Внедрение элементов стратегического управления в организациях малого бизнеса сопровождается отсутствием соответствующих исследований, недостаточностью опыта применения критериев эффективности и сложностями ее оценки. Малые организации не в силах создавать отдельные подразделения, занимающиеся стратегическим планированием, так как это повлечет за собой огромные финансовые затраты, что для таких компаний не целесообразно.

Поэтому необходимо адаптировать стандарты по стратегическому планированию, применяющиеся в крупных фирмах, в отношении малого бизнеса.

В научно-методической литературе встречаются лишь некоторые труды, посвященные отдельным аспектам применения стратегического планирования на малых предприятиях.

Многие отечественные и зарубежные ученые и менеджеры занимались исследованием проблем стратегического планирования и управления развитием предприятий. Среди них: И.Ансофф, А.Чандлер, А.Томпсон, П. Барроу, Д.Стрикланд, Г.Минцберг, К.Эндрюс, М.Портер, Б.Хэндерсон, Дж.Гэбэй, В.А.Винокуров, И.И.Муромкина и другие.

Тем не менее, ряд аспектов проблемы стратегического управления малыми предприятиями, с точки зрения их специфики, исследованы явно недостаточно. В частности, до сих пор отсутствует единый подход к этапам и принципам разработки стратегии развития малого бизнеса, не раскрыта и методика оценки экономической эффективности стратегического управления, с позиции повышения конкурентоспособности фирмы, рыночной стоимости ее активов. Поэтому целью данной работы является разработка практических и методологических рекомендаций по реализации стратегического управления в малом бизнесе.

Практическая значимость данного исследования состоит в возможности использования его результатов в процессе стратегического управления организациями малого бизнеса, что позволит:

- 1) повысить эффективность деятельности организаций малого бизнеса;
- 2) снизить степень неопределенности будущего развития событий и вероятность банкротства этих организаций;
- 3) выработать стратегический план развития, адаптированный к условиям функционирования малого бизнеса;
- 4) повысить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность данного сектора экономики.
- 5) Научная новизна исследования заключается в следующем:

б) адаптированы существующие методы стратегического управления крупными предприятиями для сферы малого бизнеса, что проявляется в значительном упрощении процедуры проведения стратегического анализа;

7) предложена методика разработки и внедрения стратегии развития организаций малого бизнеса, позволяющая повышать устойчивость и конкурентоспособность организаций в долгосрочной перспективе;

8) сформирована методика оценки эффективности стратегии развития малого бизнеса.

Что же касается принципов стратегического управления малым бизнесом, то данный процесс может строиться на следующих стадиях:

1. Отраслевой анализ, направленный на изучение состояния и динамики развития того рыночного сегмента, к которому относится исследуемое предприятие;

2. Анализ внешней и внутренней среды организации (SWOT- и PEST-анализ), с помощью которого определяются сильные и слабые стороны компании, ее возможности и угрозы;

3. Конкурентный анализ, чтобы оценить и спрогнозировать возможности поведения конкурентов на рынке, рыночную долю фирм-конкурентов и исследуемого предприятия;

4. Анализ актуальности продукции компании (построение матрицы BCG), с помощью которого определяется, в производство каких товаров необходимо инвестировать, а от каких следует отказаться.

В ходе проведенного исследования была представлена методика разработки стратегии развития малого бизнеса на примере типографии г. Ярославля. Компания занимается изготовлением этикеток, подарочной, пищевой и промышленной упаковки: дизайнерские подарочные коробочки, папки, открытки, обечайки, подвесы, буклеты, каталоги.

Основными потребителями являются: ЗАО «Атрус» (Ярославль), ЗАО «Трикотаж» (Ярославль), ЗАО «Ярославская фармацевтическая фабрика» (Ярославль), ОАО «Ярославский бройлер», ООО «Русская коллекция» (Рыбинск), Торговый дом «Петровский» (Москва), ООО «Русская провинция» (Кострома), ООО «Арткондитер» (Ярославль), ОАО «Вологодская фармацевтическая фабрика» (Вологда).

В первую очередь, нами было проанализировано влияние факторов внутренней и внешней среды на деятельность организации, в результате, которого было определено, что одной из слабых сторон компании является именно стратегическое планирование.

Затем с помощью SWOT-анализа мы выявили основные угрозы и возможности развития типографии. Среди внешних опасностей можно выделить неравномерный характер спроса, зависимость цен на сырье и материалы от курсов валют, увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов. Перспективами развития организации являются: расширение рынка сбыта, совершенствование рекламной кампании, расширение ассортимента выпускаемой продукции.

Основными конкурентами данной организации выступают две типографии, находящиеся в городе Рыбинск и городе Ярославль и предоставляющие схожий перечень полиграфических услуг. В ходе проведения конкурентного анализа было выявлено, что для улучшения своих преимуществ исследуемой организации следует обратить внимание на усовершенствование технологии производства, качество изготавливаемой продукции и производственные издержки.

Также нами был проведен анализ актуальности продукции типографии. В результате было получено, что такие группы товаров, как «Пищевая упаковка» и «Промышленная упаковка», обеспечивают будущее компании, поэтому рекомендуется активно инвестировать в его развитие. Категория продукции «Подарочная упаковка» находится на стадии зрелости, хорошо известна потребителю и дает высокую прибыль.

По результатам проведенного анализа деятельности типографии мы получили, что компания должна усиливать свои позиции на рынке в рамках целевого сегмента – Ярославской области.

Для того чтобы устранить слабые стороны типографии и минимизировать последствия угроз, мы предлагаем избрать стратегию лидерства по издержкам. В первую очередь необходимо расширить парк основных средств организации. Было принято решение о покупке УФ-лакировальной машины. Прежде всего, это обусловлено тем, что не придется привлекать услуги сторонней организации для нанесения УФ-лака на печатные изделия, из-за чего снизятся цены на готовую продукцию, улучшится контроль за ее качеством. Также сократится срок изготовления изделий.

Экономическое обоснование выбора стратегии развития малых предприятий рекомендуется осуществлять на основе использования доходного подхода к оценке бизнеса. Каждую стратегическую альтернативу мы рассмотрели с точки зрения увеличения рыночной стоимости компании, выбор следует осуществлять в пользу стратегии, обеспечившей наибольший прирост стоимости фирмы. Помимо этого следует рассчитать такие показатели эффективности, как NPV, IRR, ставка дисконтирования, срок окупаемости.

Заключительным этапом разработки стратегии развития малого предприятия должно быть составление плана стратегического развития типографии, в котором будут изложены миссия организации и стратегические цели, представлено описание продукции компании, план маркетинга, производственный, финансовый план, оценка рисков и приведены ключевые показатели достижения стратегических целей.

Таким образом, четко выработанная стратегия позволит типография улучшить свои конкурентные преимущества, сохранить и укрепить позиции на рынке и обозначить ориентиры дальнейшего развития.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики, 2016 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Александрова, А.В. Стратегический менеджмент: Учебник / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, Н.Н. Кондрашева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.

МЕХАНИЗМ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***И.В. Чистникова, Е.А. Денисова
г. Белгород, Россия***

Одной из наиболее серьезных угроз экономической безопасности России является криминализация экономических отношений, которая превратилась в основное препятствие успешного социально-экономического развития страны. Она приобретает все более системные характеристики, а также способность реального влияния на отношения производства, обмена, распределения и потребления в стране. В этой связи особую актуальность приобретает разработка механизма противодействия криминализации социально-экономической системы в рамках обеспечения ее экономической безопасности, что и является целью данной статьи.

Какой бы подход к определению экономической безопасности мы ни принимали, в любом случае экономическая безопасность в условиях рыночной экономики предполагает:

- во-первых, состояние отсутствия угроз для экономической системы (идеал);
- во-вторых, состояние защищенности хозяйственной системы от внутренних и внешних угроз и опасностей.

В условиях рыночной экономики, как справедливо отмечают М.К. Каминский и А.В. Щербаков, «какие бы терминологические витийствования ни встречались на страницах научной литературы, суть сводится к одному - к обеспечению безопасности рыночного способа хозяйствования» [1, с.14-16].

В этой связи можно выделить два варианта обеспечения экономической безопасности.

1. Первый вариант основан на защите экономической системы в том качественном состоянии, в котором она находится в настоящее время, однако в таком случае под защиту попадает и криминализированный сектор экономической системы. Учитывая высокую степень криминализации современной экономики, можно сделать вывод, что такой подход приводит к усугублению криминальной ситуации в экономике и обществе с известными последствиями деградации развития нашей страны и формирования криминального государства, которое устроено по типу легального. Такое государство имеет свою систему социальных институтов, нормативный порядок и т.п. Принципиальным отличием криминального государства от легального является то, что оно основано на криминале и принуждении. Реальные рычаги управления здесь принадлежат лидерам преступного мира, а официальные институты представляют их интересы.

2. Если же цель состоит в том, чтобы обеспечить безопасность различных сфер экономики в интересах государства и общества, то следует говорить о декриминализации этих сфер как о первоочередной задаче процесса обеспечения безопасности [2, с.79].

Таким образом, второй вариант связан с одновременным активным процессом декриминализации экономической системы и защиты декриминализованной экономической системы от возникающих внутренних и внешних угроз.

Под декриминализацией экономической системы страны мы понимаем деятельность государства и общества, направленную на устранение причин и социально-экономических последствий криминализации, обеспечение такого уровня общественной защищенности от процесса криминализации, его реальных и потенциальных угроз, который не препятствует развитию государства, общества и личности.

Декриминализация экономической системы страны не может быть вне системы экономической безопасности государства, т.е. нельзя бросить все силы и средства только на декриминализацию, несмотря на опасность криминальной экономики. Однако определенный приоритет на современном этапе развития экономики России необходимо отдать именно декриминализационным институтам и инструментам.

Принимая во внимание тот факт, что криминализация не является исключительно ростом преступности, можно заметить, что и защита от ее эффектов не сводится только к воздействию на преступность и преступников. Исправить ситуацию невозможно, переловив всех бандитов и коррупционеров.

Для противодействия криминализации общества необходим широкий спектр мер, как воздействия на причины, ее порождающие, так и устранения или нейтрализации ее последствий.

Однако действенность инструментов противодействия криминализации обеспечивается не самим фактом их наличия, а правильной организацией и своевременностью использования каждого из них, что может быть обеспечено только наличием единого комплексного механизма.

Механизм обеспечения экономической безопасности реализуется через систему органов законодательной, исполнительной и судебной властей, общественные и иные объединения граждан, принимающих участие в обеспечении безопасности в соответствии с законом Российской Федерации «О безопасности» от 5 марта 1992 г. Только при

наличии дееспособных и соответствующих современному состоянию экономики управленческих структур, выполняющих задачи по защите экономических интересов страны, могут быть гарантированы стабильность и поступательное социально-экономическое развитие страны, ее место в едином экономическом пространстве.

Рассматривая процесс обеспечения экономической безопасности страны через призму противодействия криминализации, отметим, что ключевую роль в данном контексте занимает правоохранительная система обеспечения экономической безопасности, в которую должны входить не все правоохранительные органы Российской Федерации, а лишь те, деятельность которых непосредственно направлена на противодействие угрозам экономической безопасности [4, с.22-28].

Задача правоохранительных органов применительно к рассматриваемой проблеме заключается в борьбе с криминальной экономикой, существенной характеристикой которой является создание общественной опасности, причинение такого вреда функционированию институтов общества и государства, который превышает пределы факторов экономической безопасности.

Задачи обеспечения экономической безопасности и усиления борьбы с криминализацией общества вытекают из законов, регламентирующих деятельность ведомств (органов) - субъектов обеспечения национальной безопасности.

Основной объем обязанностей в сфере правоохранительного обеспечения экономической безопасности возложен на органы внутренних дел, органы ФСБ, органы прокуратуры и таможенные органы.

Вместе с тем, механизм противодействия криминализации должен включать не только субъекты, но и объект воздействия, цель, задачи, а также инструменты и ресурсы, позволяющие достигать поставленные цели.

Реализация принципа комплексности механизма противодействия криминализации может быть достигнута при использовании программно-целевого метода управления, представляющего собой систему специфических форм и методов управления, направленных на реализацию комплексных программ; совокупность приемов, позволяющих представить решение той или иной проблемы в форме иерархии целей, способствующих их поэтапному достижению через реализацию системы взаимосвязанных мероприятий [5, с.28].

Одним из важных принципов функционирования данного механизма является постановка заданных (целевых) параметров криминогенной обстановки в каждом регионе страны.

Далее разрабатывается программа мероприятий для достижения целевых параметров. Новизной данного подхода является включение в него процедуры анализа и обеспечения постоянного соответствия условий (ресурсного обеспечения, научных разработок, информационного обеспечения, правовой регламентации) деятельности субъектов противодействия криминализации целевым параметрам уровня криминализации.

Одним из примеров возможных вариантов определения соответствия ресурсных условий заданным параметрам служит использование экономических показателей эффективности субъектов противодействия криминализации, которые позволяют рассчитать оптимальный, с экономической точки зрения, уровень раскрытия преступлений при определенной величине затрат на содержание правоохранительной системы [1, с.14-16].

Также важным инструментом предлагаемого механизма является этап оценки криминализации системы, который должен включать не только методику оценки размеров криминализации, но и показатели, характеризующие предпосылки, причины и предрасположенность системы к криминализации хозяйственной деятельности.

Оценочный механизм позволяет определить характер, объекты и интенсивность использования инструментов противодействия теневой экономике, на основе определения

требуемых пропорций между мерами социального, экономического и правоохранительного характера.

Реализация разработанных методик оценки экономической безопасности возможна в рамках проведения мониторинга экономической безопасности. Мониторинг экономической безопасности может быть представлен как система регулярных замеров состояния наблюдаемого объекта путем сбора, обработки и оценки криминологической информации по определенным устойчивым критериям [3, с.92].

Основные задачи мониторинга заключаются в следующем:

- оценка состояния и динамики развития экономической преступности на определенной территории в определенном временном периоде;
- своевременное прогнозирование и выявление деструктивных тенденций, иных угроз развитию экономики на территории;
- определение причин, источников, характера, интенсивности негативного воздействия угроз на экономику;
- прогнозирование последствий действия угроз как на экономику, так и на сферы жизнедеятельности, с ней связанные, с использованием методов математического программирования и экстраполяции;
- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка оперативных и долгосрочных целевых мероприятий по предупреждению и нейтрализации экономической преступности;
- анализ действующей организационно-функциональной структуры системы противодействия криминализации в регионах, выявление дублирующих функций и внутренних резервов повышения эффективности;
- подготовка предложений для принятия научно обоснованных решений по борьбе с преступностью и ее предупреждению;
- моделирование преступности и правонарушений на системном, региональном и локальном уровнях криминогенных и криминологических процессов, разработка кластеров развития и правовых статистических сценариев по обеспечению законного режима жизнедеятельности административно-территориальных единиц [5, с.28].

Мониторинг экономической преступности позволяет выбрать те хозяйствующие субъекты, которые по принципу “управление при допущении риска” наиболее способны вести теневую или криминальную экономическую деятельность, что в условиях ограниченности ресурсов дает возможность концентрировать на них силы и средства системы экономической безопасности.

Мониторинг также дает возможность оценить структуру теневой экономики, пропорциональное соотношение ее сегментов, а также факторов, являющихся главными движущими силами ее развития.

Кроме того, мониторинг выступает инструментом диагностики экономической безопасности регионов страны, позволяющим не только оценить текущее состояние экономической системы, но и дать прогноз развития ситуации.

Эффективным будет использование мониторинга в качестве инструмента моделирования развития ситуации с теневой экономикой регионов страны при установлении различных размеров налогов или изменении административных барьеров, что позволит оценить эффективность альтернативных управленческих решений.

Задачей первостепенной важности является обеспечение упреждающего воздействия на истоки и корни экономической преступности, ее причинный комплекс. Принципиальным считаем, что основные усилия в рамках противодействия теневой и криминальной экономике необходимо сосредоточить на ограничении ресурсов ее жизнедеятельности и их источников.

Система ресурсного обеспечения теневой экономики представлена всеми теми типами ресурсов, что и легальная экономическая деятельность, однако их структура, источники формирования имеют существенные отличия.

Определение конкретных источников ресурсного обеспечения теневой экономики в качестве объектов воздействия органов обеспечения экономической безопасности должно позволить перекрыть основные каналы поступления ресурсов в теневой сектор экономической системы.

На практике следует отказаться от слепого копирования механизмов борьбы с теневой экономикой, потому что в различных социальных образованиях (территориях, регионах, народностях и т.д.) имеются различные условия функционирования данной системы, т.е. различны ее ресурсные факторы и отсутствуют глобальные оптимумы противодействия [4, с.22-28].

В этой связи возрастает роль оценки социально-экономической и криминологической ситуации в конкретном регионе, для конкретизации общих инструментов противодействия криминализации социально-экономической системы с учетом региональных особенностей и причин распространения теневой экономики в регионе.

На основе такой оценки должны быть разработаны стратегические программы по следующим основным направлениям обеспечения экономической безопасности: стратегия борьбы с криминальной экономикой, экономическая политика, социальная политика, миграционная политика, антикоррупционная политика и др.

Помимо этого, на основе полученных в ходе такой оценки данных необходимо определиться с выбором конкретных инструментов обеспечения экономической безопасности в рамках альтернатив: активные - пассивные; стратегические - оперативные; общие - специальные; превентивные - реактивные и т.п. Также происходит конкретизация конкретного субъекта обеспечения экономической безопасности, а для органов внутренних дел конкретизация подразделения, чье вмешательство требуется в определенных обстоятельствах.

Резюмируя вышесказанное, сформулируем ряд выводов:

1. Декриминализация экономической системы - приоритетная и первоочередная задача в системе обеспечения экономической безопасности страны и ее регионов. Это обусловлено тем, что криминальные экономические структуры в настоящее время неотделимы от экономической системы. В случае организации деятельности по обеспечению экономической безопасности без первоочередной декриминализации защищаемой системы под защиту попадает и криминализированный сектор экономики.

2. Рассматривая процесс обеспечения экономической безопасности через призму противодействия криминализации, отметим, что ключевую роль занимает правоохранительная система обеспечения экономической безопасности.

3. Криминализация экономики не является исключительно ростом преступности, следовательно, и защита от ее эффектов не сводится только к воздействию на преступность и преступников. Для противодействия криминализации общества необходим широкий спектр мер воздействия на причины, ее порождающие, и устранения или нейтрализации ее последствий.

Действенность инструментов противодействия криминализации обеспечивается не самим фактом их наличия, а правильной организацией и своевременностью использования каждого из них, что может быть обеспечено только наличием единого комплексного механизма, возможная структура которого представлена в настоящей статье.

4. Обеспечение принципа комплексности механизма противодействия криминализации может быть достигнуто при использовании программно-целевого метода управления. Новизной данного подхода является включение в него процедуры анализа и обеспечения постоянного соответствия условий (ресурсного обеспечения, научных разработок, информационного обеспечения, правовой регламентации) деятельности субъектов противодействия криминализации целевым параметрам.

5. Важным инструментом предлагаемого механизма является этап оценки криминализации системы, который должен включать не только методику оценки размеров криминализации, но и показатели, характеризующие предпосылки, причины и

предрасположенность системы к криминализации хозяйственной деятельности. Реализация такой оценки экономической безопасности системы возможна в рамках проведения мониторинга экономической безопасности.

6. На основе такой оценки должны быть разработаны стратегические программы по следующим основным направлениям обеспечения экономической безопасности: стратегия борьбы с криминальной экономикой; экономическая политика; социальная политика; миграционная политика; антикоррупционная политика. Помимо этого, на основе полученных в ходе такой оценки данных необходимо определиться с выбором конкретных инструментов обеспечения экономической безопасности и конкретизировать субъект обеспечения экономической безопасности.

7. Существующая практика противодействия теневой экономике - это лишь тактика управления социально-экономическими процессами, обеспечивающая решение задач так называемым реактивным методом, т.е. по мере возникновения потребности в разрешении отдельных проблем.

Таким образом, в современных условиях деятельность государственных органов управления в основном направлена на компенсацию ущербов от криминальной экономики или на преодоление негативных тенденций развития объекта. Сложившаяся ситуация диктует необходимость разработки системы управления экономической безопасностью, позволяющей перейти от эпизодических (авральных) мер к созданию стабильного механизма целевой ориентации всех элементов (участников) процесса обеспечения экономической безопасности на регулярное выявление и решение всей совокупности проблем, связанных с декриминализацией экономической системы.

Литература:

1. Аверченко, Е.К. Декриминализация как путь и средство решения задач обеспечения безопасности экономической системы [Текст] / Аврамова Е.К. // Вопросы экономики, 2014. - № 11. - С. 14-16.
2. Алексов, А.Л. Противодействие криминализации экономической сферы общества в системе обеспечения экономической безопасности страны [Текст] / Алексов А.Л. М.: Фонд «Институт экономики города», 2015. - 79 с.
3. Алтухова, В.Г. Проблемы устойчивого развития региона в контексте экономической безопасности страны [Текст] / Алтухова В.Г. // Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2014. - 92 с.
4. Афанасьев, С.Т. Управление экономической безопасностью региона в современной России [Текст] / С.Т. Афанасьев. – М.: изд-во МГТУ им. Н.Э Баумана, 2014. - С. 22-28.
5. Барабашов, И.Т. Экономическая безопасность и криминологический мониторинг [Текст] : учебник 2-е изд. / И.Т. Барабашов. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 28 с.

КОМПЛЕКС МЕР ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

*А.А. Чубирко, Ю.Л. Расстонина
г. Белгород, Россия*

Современный период развития мировой экономики характеризуется интенсивным переходом к интеллектуализации используемых технологий, повышением производительности труда, ростом наукоемкости товаров, увеличением значимости информации, жесткой конкуренцией, приводящей к сокращению жизненного цикла продукции и к необходимости непрерывного внедрения инноваций. Международные

хозяйственные процессы свидетельствуют о том, что деятельность транснациональных корпораций (ТНК), возникших в процессе интернационализации производства и капитала, непосредственно влияет на экономическое развитие глобального хозяйства.

Инвестиционная деятельность выступает эффективным средством распространения влияния ТНК и способствует повышению конкурентоспособности компаний, развитию международного сотрудничества в инновационно-технической сфере и активизации процессов модернизации национальных экономик.

Цель исследования заключается в разработке рекомендаций по повышению эффективности инвестиционной деятельности ТНК в рамках концепции инновационного развития России.

Россия, реализуя инновационную стратегию развития, нуждается в формировании эффективной системы инвестирования. Для этого, в рамках концепции инновационного развития страны, необходимо обратить внимание на создание финансовых, организационных и информационных механизмов осуществления инвестиционных процессов.

В России за исследуемый период (2013-2015 гг.) зафиксировано самое значительное снижение объемов инвестиций (табл. 1). Уверенность иностранных инвесторов в стабильности российской экономики снизилась, что связано с региональными конфликтами, снижением цен на нефть и международными санкциями в отношении РФ.

Таблица 1

Динамика объемов потоков ПИИ в РФ за 2013-2015 гг.

Показатель	Объемы потоков ПИИ, млрд. долл. США			Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
Объем ввоза ПИИ	53,3	29,1	9,8	-45,5	-66,4
Объем вывоза ПИИ	70,6	64,2	26,5	-9,1	-58,8
Общий объем потоков ПИИ	123,9	93,3	36,3	-24,7	-61,1

Рассчитано по данным: [6]

Так, в 2015 г. приток ПИИ в Россию сократился на 66,4%, что обусловлено неблагоприятными перспективами роста национальной экономики. Отток ПИИ из России в 2015 г. упал на 58,8%, поскольку отечественным ТНК, которые относятся к ТЭК, пришлось урезать свои инвестиционные проекты за границей (табл. 2) из-за введения ограничительных мер на финансовых рынках и низких цен на нефть.

Таблица 2

Динамика стоимости международных проектов и сделок РФ за 2013-2015 гг.

Показатель	Стоимость международных проектов и сделок, млрд. долл. США			Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
Стоимость инвестированных greenfield-инвестиций в экономику страны	19,1	4,7	13,7	-75,4	191,4
Стоимость инвестированных greenfield-инвестиций за рубеж	14,1	12,9	12,2	-8,6	-72,4
Стоимость международных сделок продажи по слияниям и поглощениям	-55,0	5,5	6,6	1000	20
Стоимость международных сделок покупки по слияниям и поглощениям	2,3	1,4	4,3	-39,2	207,1

Рассчитано по данным: [6]

По данным таблицы 2, открытие на территории России новых greenfield-филиалов зарубежными странами в 2014 г. сократилось на 75,4%, однако, в 2015 г. снова возросло на 191,4%, но не достигло предкризисного периода. Отечественные greenfield-инвестиции за рубеж значительно сокращаются. На рынке слияний и поглощений (M&A) Россия свои показатели по сделкам продажи, имея положительное сальдо, а по сделкам покупки в 2015 г. увеличила показатель на 207,1%. Находясь под давлением со стороны, российские компании вынуждены осуществлять инвестиционную деятельность в основном со странами СНГ.

Иностранные инвесторы, заинтересованные отечественным автомобилестроением и производством потребительских товаров, сокращают свое «инвестиционное» участие. Немецкая компания «Volkswagen» уменьшила производство в Калуге, а американская компания «PepsiCo» объявила о прекращении производства на некоторых российских предприятиях [5].

В результате сдерживания потоков инвестиций из развитых стран, изменяется и географическая структура инвесторов (табл. 3).

Таблица 3

Динамика ПИИ в экономику РФ по основным странам-инвесторам за 2013-2015 гг.

Страна-инвестор	Объем притока ПИИ, млрд. долл. США			Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
Всего ПИИ	69,2	22,0	6,4	-68,3	-71,0
Багамы	2,8	3,6	5,1	28,5	41,6
Виргинские острова (Брит.)	9,3	3,1	2,2	-66,7	-29,1
Бермуды	0,4	1,8	1,7	350,0	-5,6
Франция	2,1	2,2	1,7	4,7	-26,3
Германия	0,3	0,3	1,4	0,0	366,6
Великобритания	18,9	0,1	1,1	-99,4	1100,0
КНР	0,6	1,3	0,6	116,6	-55,9
Ирландия	10,4	-0,5	0,6	-104,8	120,0
Япония	0,4	0,3	0,4	-25,0	33,3

Рассчитано по данным: [4, С. 593]

В 2015 г. среди лидеров стран-инвесторов ПИИ в РФ остаются оффшоры и оффшоропроводящие страны: Багамы и Виргинские острова. Стоит отметить позитивный тренд притока капитала из Германии, Великобритании, Ирландии и Японии.

Таким образом, помимо региональных конфликтов, нестабильной экономической ситуации, перед ТНК на национальном рынке стоит ряд других факторов, сдерживающих их инвестиционную деятельность. К этим факторам относят: слаборазвитую инфраструктуру страны, высокие налоги и транспортные тарифы, отсутствие защиты прав собственности, высокий уровень коррупции, административные барьеры и противоречивое законодательство [2].

На данный момент перед Россией стоят две инвестиционные стратегии развития национальной экономики: консервативная (формирование федерального бюджета за счет экспорта сырьевых ресурсов и направление инвестиций на модернизацию данного производства) и инновационная (основа федерального бюджета создается новыми для страны отраслями, а инвестиции направляются на развитие инноваций, науки и образования).

Исходя из прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года [1], мерами для формирования российской инвестиционной системы в рамках инновационной концепции являются: создание благоприятного инвестиционного климата; формирование эффективной институциональной политики; совершенствование миграционной политики; снижение административных барьеров; упрощение доступа к

инфраструктуре; улучшение системы таможенного администрирования; модернизация налоговой политики; разработка мер защиты прав инвестора.

Процесс создания благоприятного инвестиционного климата является основополагающим фактором привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. В условиях экономической нестабильности этот вопрос особо актуален и требует реализации мероприятий по его улучшению. Применение усилий со стороны властей в борьбе с бюрократией и коррупцией – первостепенная задача, так как данные факторы остаются ключевыми препятствиями при осуществлении ПИИ на протяжении нескольких лет. Немаловажно ограничить государственное вмешательство в частный сектор и нетарифные барьеры, увеличивающие торговые издержки, а также обеспечить конкурентную среду и повысить уровень информационной прозрачности отечественных компаний.

В результате концентрации ПИИ в ограниченном числе регионов (мегаполисах, ресурсообеспеченных областях), возникает потребность в их перераспределении между регионами. Для этого государство должно предпринять меры по созданию межрегиональной корпорации развития федерального округа, субфедеральной преференциальной политики стимулирования экономического роста, научно-исследовательских центров в каждом регионе, инструментов межрегионального сотрудничества.

Для привлечения в Россию высококвалифицированных специалистов в область инноваций, необходимо подписание двусторонних соглашений по упрощению миграционных процедур, введение льготного режима в отношении данной группы мигрантов, упрощение взаимного признания дипломов о высшем образовании и научных степеней, отмена формальностей миграционного учета при перемещении внутри страны.

Наличие в стране административных барьеров в сферах регистрации и лицензирования компаний, государственных услуг, внешнеэкономической деятельности, строительства, сертификации продукции, получения доступа к кредитам, лизингу и льготам для зарубежных инвесторов свидетельствует о неэффективности проводимых реформ и преобразований в целях их снижения. Мероприятиями, позволяющими снизить административные барьеры, могут быть: разработка методических рекомендаций государственными службами по прохождению всех этапов согласования, необходимых инвестору; упрощение сбора и предоставления необходимых документов; облегчение порядка взаимодействия компаний с государственными органами; организация центра поддержки и консультации компаний с государством; ограничение контроля со стороны государства, путем его передачи в профессиональные организации, предпринимательские объединения, саморегулируемые ассоциации.

При входе инвестора на российский рынок, перед ним встают такие проблемы, как отказы в присоединении объекта к инфраструктуре, навязывание дополнительных обязательств и услуг, нарушение сроков присоединения. Комплекс мер для улучшения ситуации: предоставление недискриминационного доступа к коммунальным услугам; разработка типового договора присоединения объекта к инфраструктуре с конкретным описанием прав и обязанностей; увеличение ответственности в случаях нарушения договорных обязательств со стороны организаций коммунального хозяйства; принятие четких правил по тарифам и оплате за подключение.

Принятие мер по улучшению таможенного администрирования способствует повышению эффективности осуществления внешнеэкономической деятельности и формирования благоприятного инвестиционного климата национальной экономики. К ним относятся: сокращение сроков таможенного контроля при декларировании и выпуске товаров; упрощение процесса ввоза инновационных товаров и наукоемкого оборудования; совершенствование форм и методов таможенного контроля; развитие института таможенных представителей; расширение упрощений для уполномоченных экономических операторов; создание условий для мотивации должностных лиц

таможенных органов; совершенствование административной ответственности за нарушение таможенных правил [3].

Стимулирование увеличения объемов инвестиций и развития инновационного процесса в стране требует мероприятий по совершенствованию налоговой политики. Выделим следующий комплекс мер по улучшению инвестиционного климата страны в рамках инновационного развития: применение льготного налогового режима к инновационным проектам в области наукоемких отраслей и к инновационным компаниям; освобождение предприятий в области здравоохранения и образования от налога на прибыль; для предприятий с энергоэффективным оборудованием снижение налога на имущество; предоставление инвестиционного налогового кредита на срок до 5 лет инновационным компаниям и научно-исследовательским центрам.

Для инвесторов важным фактором остается вопрос защиты прав собственности. Следующие меры повысят инвестиционную привлекательность страны в качестве инновационного центра развития: организация советов при органах государственного и муниципального контроля с целью улучшения защищенности бизнеса и инвесторов; разработка и принятие Закона, устанавливающего гарантии безопасности инвестиций и механизмы защиты прав инвесторов по ключевым актуальным рискам; создание единой национальной системы защиты прав интеллектуальной собственности, объединяющую и координирующую усилия законодательных, судебных, правоохранительных органов, Роспатента, налоговых и таможенных служб, антимонопольного комитета, а также общественных организаций и правообладателей интеллектуальной собственности; внесение изменений в Патентный закон Российской Федерации, гарантирующие соблюдение прав заявителей и патентообладателей и тем самым, повышающие привлекательность и безопасность патентования в Российской Федерации.

Подводя итоги, можно сказать, что только совместные действия на региональном и федеральном уровнях будут способствовать созданию новой инвестиционной системы «инновационной России».

Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, улучшение инвестиционного климата, совершенствование нормативной базы инвестиционной деятельности, принятие мер по поддержке нововведений со стороны государства, формирование механизмов управления инновационной активностью компаний и разработка правовой защиты интеллектуальной собственности позволят повысить эффективность инвестиционной системы ТНК в России.

Литература:

1. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Резолюция Правительства Российской Федерации от 3 января 2014 г. № ДМ-П8-5 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Кузнецов, А. В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект [Текст] / А. В. Кузнецов. – М.: ЛИБРОКОМ, 2013. – С. 9-77.
3. Никитин, А. В. Проект «Национальная предпринимательская инициатива по улучшению инвестиционного климата в РФ» [Электронный ресурс] / Агентство стратегических инициатив. – Режим доступа: http://witology.com/clients_n_projects/2238/
4. Российский статистический ежегодник. [Текст]: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики, 2016. – С. 593.
5. Савинцев, Ф. А. Какие иностранные автопроизводители объявили об уходе с рынка РФ в 2014-2015 гг. [Электронный ресурс] / Ф. А. Савинцев // ТАСС – информационное агентство России. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1838478>
6. UNCTAD. World investment Report 2016 [Text] // New York and Geneva, 2015. – С. 196-212.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

*Н.П. Шалыгина, А.Е. Сбитнева
г. Белгород, Россия*

Стремительное усугубление кризисных явлений в российской экономике, связанных с заметным уменьшением темпов экономического роста в европейских государствах, введением экономических санкций против России, ставят на повестку дня перед органами государственной власти задачи определения точек эффективного развития экономики. Только конкретная модернизация позволит преодолеть рецессию, повысить конкурентоспособность предприятий, ослабить сильнейшее зависимое положение целого национального хозяйства от конъюнктуры на мировых рынках энергоресурсов и иных сырьевых продуктов. Поворот на путь модернизации на деле возможно реализовать только с помощью мер, позволяющих существенно увеличить инвестиции в основной капитал страны и, в частности, привлечь иностранный капитал в региональные экономики. Неоспоримым утверждением является факт недоинвестирования российской экономики. В связи с тем, что предпринимательство является самой активной и гибкой формой экономической деятельности страны, сейчас особенную значимость обретает задача формирования благоприятной деловой среды в каждом регионе и муниципалитете, как основы развития малого и среднего бизнеса, с целью повышения инвестиционной привлекательности экономики.

Одной из самых значимых задач развития экономики является привлечение инвестиций в реальный сектор экономики. Только с помощью повышения инвестиционной привлекательности можно достичь создания благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения качества жизни. Для этого, в частности, необходимо применять меры для увеличения поступления инвестиций в регионы. В этом отношении можно следовать двум основным путям привлечения денежных средств в социально-экономические институты региональной экономики: во-первых, ориентация на государственный капитал, и второй путь с направленностью на частный капитал – российский и иностранный. Приоритетным по эффективности направлением в инвестиционной сфере по праву считается привлечение капиталовложений частного сектора.

Рассматривая возможности предложения финансовых вложений в регионах, необходимо затронуть вопрос о вкладах населения в банки, как один из основных источников. В Белгородской области, как видно из таблицы 1, жители не доверяют кредитным и банковским организациям: динамика в процентном соотношении идет на спад с 2000 к 2014 году, в связи с чем данные внутренние накопления страны и регионов весьма ограничены. Чтобы повлиять на этот фактор, нужны коренные изменения в банковской структуре – создание институциональных основ для налаживания надежной работы банков, и, как следствие, увеличения данных источников.

Так как внутренние ресурсы накопления ограничены, нужно оказывать поддержку развитию МСП в регионах. Необходимо отметить, что проблема инвестиционной привлекательности предприятий малого и среднего бизнеса особенно актуальна для регионов, где основные отрасли экономики сконцентрированы в данном секторе экономики.

По данным Росстат, в этом секторе занят практически каждый четвертый трудоспособный житель Белгородской области. По состоянию на 1 января 2015 года в области действовало 72,5 тыс.единиц субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), из них 24,7 тыс.единиц малых и средних предприятий-юридических лиц и почти 47,8 тыс. единиц индивидуальных предпринимателей (ИП).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования по Белгородской области
(без учета данных сектора малого и среднего предпринимательства)

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2005	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Инвестиции в ОК - всего	28 322,1	65 104,1	79 420,9	82 247,4	82 790,2	79 642,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по источникам финансирования:												
собственные средства	12 523,8	24 629,5	27 360,8	35 437,8	34 669,5	37 115,2	44,2	37,8	34,5	43,1	41,9	51,1
привлеченные средства	15 798,3	40 474,6	52 060,1	46 809,6	48 120,8	35 527,2	55,8	62,2	65,5	56,9	50,1	48,9
из них:												
кредиты банков	6 753,4	19 510,4	20 834,5	19 834,4	18 963,2	13 226,0	23,8	30,0	20,2	24,1	22,9	18,2
заемные средства других организаций	1 223,0	1 550,8	2 254,5	2 581,8	2 996,5	3 600,1	4,3	2,4	2,8	3,1	3,6	5,0
инвестиции из-за рубежа	-	-	-	-	667,3	166,5					0,8	0,2
бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	4 630,5	12 498,3	2 581,7	14 691,4	11 838,0	9 437,1	16,3	19,2	27,2	17,9	14,3	13,0
из них:												
федерального бюджета	510,1	2 935,2	4 120,1	3 087,3	3 433,8	3 071,2	1,8	4,5	5,2	3,8	4,1	4,2
бюджетов субъектов РФ	3 668,3	7 712,5	15 340,1	9 695,7	6 545,0	4 762,2	13,0	11,8	18,3	11,8	7,9	0,6
средства внебюджетных фондов	418,3	986,3	524,8	5 409,4	3 104,1	988,2	1,5	1,5	0,7	6,6	3,7	1,4
средства организаций и населения, привлеченные для долевого строительства	-	3 004,8	3 095,7	-	5 702,7	4 563,3	-	4,6	3,9	-	6,9	6,3
прочие	2 773,1	5 928,6	6 864,7	4 292,6	4 849,0	3 546,1	9,8	4,5	4,7	5,2	5,9	4,9

Источник: [11]

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституирующих сущность этого понятия. Критерии субъектов малого предпринимательства регламентируются Федеральным законом № 209-ФЗ от 24 июля 2007г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Основные критерии субъектов МСП представлены на рисунке 1 [12].



Источник: [8]

К тому же, по оценкам экспертов, вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП России находится на уровне 17–20 %, что в три раза ниже аналогичного показателя стран Евросоюза, США и Японии [8]. Так, взглянув на таблицу 2, где приведены основные показатели МСП, можно наглядно увидеть, как уровень развития малого и среднего бизнеса влияет на степень развития экономики государства.

Таблица 2

Показатели малого и среднего бизнеса

Показатели	Российская Федерация	Страны - члены ЕС
Вклад малого бизнеса в ВВП страны, %	17-20%	50-70%
Численность занятых в малом и среднем бизнесе от числа всех занятых во всех предприятиях	27%	67,40%
Доля малого и среднего бизнеса в общем числе всех предприятий, %	97,20%	99,80%

Источник: составлено по данным [6, 8, 9]

На долю малых приходится два из трех предприятий Белгородской области, каждый пятый работник, 5,5% объема инвестиций в основной капитал и 18,8% валовой добавленной стоимости.

Анализ инвестиций в основной капитал МП Белгородской области свидетельствует о значительном расширении инвестиционной активности предприятий в 2014 году. Согласно последним данным, по расчетам данных таблиц 1 и 3 в 2014 году, на инвестиции в основной капитал 14% приходится на малое и среднее предпринимательство. В 2013 году этот показатель равнялся 8%. Так же следует отметить, что в 2015 году на основе исследования национальной экономики был составлен рейтинг инвестиционного климата по регионам Российской Федерации. Данный подход к оценке инвестиционного потенциала базируется на оценке риска инвестиций. В результате оценки показателей Белгородской области «Средний потенциал – Минимальный риск (2А)». Этот статус остается неизменным с 2011 года, что говорит о стабильности региона в плане инвестиционной привлекательности [14].

Таблица 3

Основные экономические показатели деятельности МСП (включая микропредприятия) в Белгородской области

	2011	2012	2013	2014	2015
Число предприятий, единиц	18 602,0	21 941,0	24 684,0	24 351,0	24 347,0
Число предприятий в расчете на 100 жителей области, единиц	12,1	14,3	16,0	15,8	15,7
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	102 022,0	103 330,0	103 921,0	105 384,0	105 740,0
Среднемесячная заработная плата одного работающего, рублей	13 061,6	13 641,7	16 274,2	16 722,4	...
Оборот предприятий, млн.рублей	195 633,7	214 752,2	214 093,8	246 525,9	262 817,5
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн.руб.	91 595,6	103 525,4	98 360,8	103 640,8	105 880,6
Выручка (нетто) от продажи товаров продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн.руб.	202139.1	214782.2	210 137,1	252 247,8	...
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	7 226,5	8026.2	7 058,3	12 323,9	

Источник: [11]

По состоянию на 1 января 2015 года в Белгороде зарегистрировано 27195 субъектов малого и среднего предпринимательства, что на 1328 предприятий (5%) меньше, чем в 2012 году (табл. 4). Количество ИП за два года сократилось на 1586 предприятий, и на 1 января 2015 года составило 89% от их количества на 1 января 2013 года (13377 ед.). Наибольшее влияние на сокращение численности МСП в 2014 году (на 622 предприятия по сравнению с 2013 годом) оказало уменьшение количества микро- и средних предприятий – на 675 (5,3%) и 18 (14,5%) соответственно [14]

Таблица 4

Динамика численности малых и средних предприятий в г. Белгороде в 2012-2014 гг.

Показатель	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	2015 в % к 2014	2015 в % к 2013
ИП	14963	13259	13377	100,9	89
Общая численность МСП, в т.ч:	13560	14558	13818	94,9	101,9
микропредприятия	...	12728	12053	94,7	...
Удельный вес микропредприятий, % от МСП	...	87,4	87,2	99,8	...
малые предприятия	13560	1708	1661	97,2	...
Удельный вес средних предприятий, % от МСП	...	11,7	12	102,6	...
средние предприятия	...	122	104	85,2	...
Общее количество занятых в МСП, тыс.чел.	61,9	62	62,9	101,5	102
в т.ч. на малых предприятиях, тыс.чел.	23	23
Удельный вес занятых в МСП, % к общей численности занятых в экономике	35,7	35,7	35,3	98,9	98,9
Сумма налоговых и неналоговых поступление, тыс.руб.	351225	357158	364934	102,2	104
Численность населения, чел.	366110	379508	384425	101,3	107,9
Количество МСП на 1000 жителей	78	73	71	97,2	91
Количество ИП на 1000 жителей	41	35	35	100	85,4
Количество малых и микропредприятий на 1000 жителей	37	38	36	94,7	97,3

Источник: [14]

За счет собственных средств предприятий и организаций финансируется 35,7% инвестиций в основной капитал, доля привлеченных средств составляет 64,3% от всего объема инвестиций. В целях содействия развитию МСП и привлечения инвестиций в экономику города управлением экономического развития и инвестиций администрации города Белгорода в 2014 году рассмотрено 135 инвестиционных проектов, из которых 120 рекомендованы Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства для реализации в различных отраслях экономики. Общая стоимость проектов составляет 154 883,9 тыс. рублей, объем запрашиваемых инвестиций – 87 337 тыс. рублей.

В целом, следует отметить общее снижение предпринимательской активности в секторе МСП Белгородской области и г. Белгороде, что проявляется как в уменьшении численности действующих индивидуальных предпринимателей и предприятий малого и среднего бизнеса, так и в финансовых показателях их деятельности.

Несмотря на позитивную динамику некоторых индикаторов (рост общей среднесписочной численности сотрудников, численности занятых и суммы поступлений в бюджет от МСП) для Белгородской области характерны низкая доля оборота малых и

средних предприятий в общем объеме ВРП области, диспропорция в структуре оборота малого бизнеса, невысокая предпринимательская активность сельского населения.

Так же необходимо принимать меры для увеличения поступления инвестиций в региональную экономику из-за рубежа, так как пока о хороших перспективах говорить не приходится. По данным таблицы 1, инвестиции из-за рубежа в основной капитал Белгородской области находятся на уровне 0,2%.

С 2007 по 2013 годы в экономику области вложено 7,85 млрд. долларов США, в том числе в 2013 году – 1,45 млрд. долларов. Иностранные компании проявляют интерес к проектам, реализуемым в сфере добычи полезных ископаемых, металлургического производства и производства пищевых продуктов. Наибольший объем иностранных инвестиций поступал из Нидерландов, Германии, Кипра.

Низкая инновационность малых и средних предприятий (14% МСП вовлечены в деятельность, связанную с инновационной продукцией и услугами, в Европе и США – 32%), структурные диспропорции (почти половина МСП (49%) занята в торгово-посреднической деятельности и в сфере услуг, незначительная часть малых предприятий, выпускающих промышленные товары (11%), является следствием убыточности изготовления продукции с длительным производственным циклом, а также наукоемкой продукции. Кроме того, развитие МСП области сдерживает недостаточный уровень развития рынка банковского кредитования и микрофинансирования, высокая стоимость привлечения кредитных ресурсов, слабая информированность субъектов МСП о государственной гарантийной поддержке при получении банковских кредитов.

Зарубежные инвесторы вкладывают деньги, как правило, под гарантии государства. Эти критерии не соответствуют принципам ведения региональной экономики и страны в целом, поэтому необходимо принимать эффективные меры для привлечения инвестиций из-за рубежа.

Так, для привлечения иностранных инвестиций, по новостям пресс-службы Минэкономразвития, в декабре 2016 года было объявлено, что поправки планируется внести в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Компании, в уставных капиталах которых более 49% занимают иностранные инвесторы, смогут сохранить статус малого и среднего предприятия (МСП). Таким образом, они смогут получить все льготы, которые положены для этой категории. Соответствующий проект закона подготовило Минэкономразвития. В министерстве пояснили, что инициатива направлена на привлечение дополнительных инвестиций в экономику России и формирование новых технологических цепочек. При этом будет обеспечено соблюдение «критерия независимости происхождения», поскольку ограничение по участию в уставном капитале сохранит свое действие для крупных иностранных или российских юридических лиц, – уточнили в Минэкономразвития [15].

Тем временем, в стране и регионе ведется активная работа по улучшению климата для малых и средних предпринимателей.

Важнейшим фактором, влияющим на развитие экономического потенциала региона в целом и сектора малого и среднего предпринимательства, в частности, является его инвестиционная привлекательность. Реализация комплекса мероприятий, направленных на улучшение инвестиционного климата Белгородской области в последние годы, способствовала росту объема инвестиций. Так, темп роста инвестиций в основной капитал в области в сопоставимых ценах в 2013 году к 2008 году составил 124,2%. На развитие экономики и социальной сферы за счёт всех источников финансирования за анализируемый период 2008 – 2013 годов направлено 1 535 млрд. рублей. Наибольший объем инвестиций в основной капитал осваивается в промышленности, сельском хозяйстве, жилищном и дорожном строительстве, а также направляется на развитие материальной базы социальной сферы, инженерной инфраструктуры районов массовой индивидуальной застройки, комплексное благоустройство населённых пунктов области [14].

Так же Правительство РФ утвердило Стратегию развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Сообщение об этом опубликовано на официальном сайте кабмина. Документ был разработан Минэкономразвития и представляет собой стратегический план по развитию малых и средних предприятий (МСП), в котором заложены как программы и документы, так и конкретные мероприятия, направленные на развитие этой категории бизнеса [6].

Всего запланировано три этапа реализации стратегии:

На первом (2016-2018 гг.) – планируется по максимуму сократить административные барьеры в прогрессе сферы МСП и улучшить условия ведения бизнеса, в том числе, за счет новых инструментов и мер господдержки.

С 2019 по 2025 гг. чиновники готовы работать над развитием новых рыночных ниш.

2025-2030 годы авторы документа хотят посвятить «обеспечению лидерства в отдельных сферах деятельности малых и средних предприятий на мировом уровне».

Реализация Стратегии к 2030 году позволит увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40%), оборот малых и средних предприятий – в 2,5 раза, производительность труда в этом секторе – в два раза, долю обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учёта индивидуальных предпринимателей) – до 20% и долю количества занятых в этой сфере в общей численности занятого населения – до 35%.

В целом, перспективы развития малого бизнеса в Белгородской области можно назвать положительными. Правительство Белгородской области, взаимодействуя с фондом поддержки малого и среднего предпринимательства, содействует развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, что способствует активизации деятельности малых инновационных предприятий, получающих за счет средств фонда финансовую поддержку на реализацию инновационных проектов в форме субсидирования процентных ставок по банковским кредитам, а также финансирования научных разработок по программам для субъектов малого бизнеса и научных учреждений. Но целесообразно отметить, что экономический потенциал малого предпринимательства области не используется в полной мере.

Поддержка малого и среднего бизнеса является важным фактором в повышении инвестиционной привлекательности региональной экономики.

Литература:

1. Абакумов Р. Г., Гасанова А. Ш. К. «Инвестиционная политика Белгородской области» // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции в 3-х томах, Курск, 2015. С. 12-15.
2. Бабленко И. Б., Ишина И. В. Источники финансового обеспечения малого бизнеса в современных условиях / И. Б. Бабленко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2.
3. Кучерявенко С. А., Ковалева Е. А. Тенденции развития малого предпринимательства Белгородской области // Молодой ученый. – 2013. – №8. – С. 205-210.
4. Нурмухаметов А. В. Значение малого и среднего бизнеса в экономике страны [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). – Уфа: Лето, 2014. – С. 16-19.
5. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
6. Проект «Дорожная карта развития малого и среднего предпринимательства на период 2014–2016гг»
7. Сидоренко Е. Е. К вопросу об алгоритме поддержки управленческих решений по выбору партнеров по аутсорсингу [Текст] / Е. Е. Сидоренко // Информационные системы и технологии. -2008. -№ 1–3. С. 258–260. 3. Состояние и перспективы развития малого и среднего бизнеса Белгородской области. URL: <http://www.mb31.ru>.

8. Шестоперов А. Сектор повышенной опасности: малый и средний бизнес ожидает чистилище / А.Шестоперов // Национальный банковский журнал. – 2009. – № 4 (61).
9. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования. – Аналитический центр ОАО «МСП Банк». – Апрель 2013 г.
10. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) [Электронный ресурс]: МСП Белгородской области http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/
11. Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]: <http://belg.gks.ru/>
12. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2007 г., № 209-ФЗ (ред. от 18.10.2007) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
13. РИА Рейтинг «Рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки», 2015 г.
14. Малый и средний бизнес Белгородской области [Электронный ресурс]: http://dprus.com/wp-content/uploads/2015/08/Maly_i_sredniy_biznes_Belgorodskoy_oblasti.pdf
15. Малый и средний бизнес с иностранным капиталом допускают к льготам [Электронный ресурс] «Известия»: <http://izvestia.ru/news/651787>
16. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. <http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbApXgEiHNaXHvetyq7hfPO96.pdf>

Секция 2
Проблемы и перспективы развития финансово-кредитной системы
в России и за рубежом

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

И.М. Алимардонов
г. Ташкент, Узбекистан

В настоящее время малый бизнес играет ключевую роль в развитии экономики Узбекистана. В 2016 году доля малого бизнеса в ВВП страны составила 56,9 % [1].

Важно отметить, что в развитии малого бизнеса немаловажную роль играет система государственной финансовой поддержки малого бизнеса. Указом Президента страны в 2006 году был создан специальный банк – Микрокредитбанк для оказания льготных финансовых услуг субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства. Уставной капитал Микрокредитбанка с момента создания до настоящего времени были увеличены три раза за счет средств государственного бюджета. В результате этого доля государства в уставном капитале банка достигла 82,3% [2]. Кроме того, Микрокредитбанк освобожден от уплаты налогов.

Таблица 1

Кредиты и микрокредиты, предоставленных коммерческими банками субъектам
малого бизнеса [3]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение в 2016 году по сравнению с 2014 годом
Кредиты, млрд. сум	9158	12112	15870	173,3 %
В том числе:				
микрокредиты, млрд. сум	1907	2526	3326	174,4 %

Как видно из приведенных данных таблицы 1, в 2014-2016 годах наблюдалась тенденция роста объема кредитов и микрокредитов, предоставленных субъектам малого бизнеса. При этом, в 2016 году сумма кредитов и микрокредитов по сравнению с 2014 годом имела высокие темпы роста.

Укрепление ресурсной базы коммерческих банков, предоставление налоговых льгот субъектам малого бизнеса, постепенное повышение уровня монетизации положительно влияет на кредитование субъектов малого бизнеса.

Однако, имеются актуальные проблемы, связанных с совершенствованием практике кредитования малого бизнеса. В частности, отсутствует финансирование деятельности субъектов малого бизнеса за счет факторинговых кредитов коммерческих банков.

Как показывает опыт европейских стран, кредитование субъектов малого бизнеса на основе факторинга хорошо развита во Великобритании, Франции и Италии[4].

На наш взгляд, для решения данную проблему необходимо, во-первых, разрешить коммерческим банкам покупать товарные документы с правом регресса и без права регресса; во-вторых, запретить инкассирование дебиторской задолженности низкорентабельных субъектов малого бизнеса; в-третьих, увеличить срок факторинговых кредитов с 90 дней до 180 дней (в настоящее время максимальный срок факторинговых кредитов коммерческих банков республики, установленный Центральным банком, составляет 90 дней).

Ещё одна проблема связана с кредитованием внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса. Суть проблемы заключается в том, что свыше 90% документарных аккредитивов коммерческих банков, выставленных по импорту субъектов малого бизнеса приходится на долю покрытых аккредитивов. В результате этого происходит отвлечение валютных средств малых предприятий, микрофирм из хозяйственного оборота.

На наш взгляд, необходимо произвести оплату импортных платежей субъектов малого бизнеса, имеющие высокий уровень платежеспособности и включенные в системе государственных закупок, по документарным аккредитивам за счет овердрафтных и срочных кредитов коммерческих банков.

В результате этого, во-первых, устраняется проблема отвлечения валютных средств субъектов малого бизнеса; во-вторых, повышается уровень доступности валютных кредитов коммерческих банков для малых предприятий и микрофирм; в-третьих, увеличиваются процентные доходы банков, получаемые от кредитных операций.

Для повышения уровня возвратности валютных кредитов коммерческих банков, на наш взгляд, необходимо повысить уровень стабильности валютных поступлений субъектов малого бизнеса путем согласования ставок таможенных пошлин со странами, на долю которых приходится основная часть валютной выручки этих субъектов.

В этом плане важное практическое значение для Узбекистана имеет опыт Бангладеша.

Опыт Бангладеша показывает, что на объем и стабильность экспортной выручки субъектов малого бизнеса непосредственно и сильно влияет ставки таможенных пошлин стран-импортеров. В США таможенные пошлины на импортируемые товары из Бангладеша были очень высокими. В 2006 году объем экспорта товаров из Бангладеша в США составил 3,3 млрд. долл. США. При этом, сумма оплаченных таможенных пошлин составила 500 тысяч. долларов США. Поскольку, Великобритания тоже оплатила таможенных пошлин на эту сумму. Но объем экспорта товаров из Великобритании в США тогда составлял 54 млрд. долл. США [5].

Также на стабильность экспортной выручки субъектов малого бизнеса отрицательно влияет повышение реального обменного курса национальной валюты. В последние годы наблюдается повышение реального обменного курса национальной валюты Узбекистана по отношению к российскому рублю и кзахской тенге.

Необходимо отметить, что в Узбекистане в настоящее время отсутствует система государственного гарантирования кредитов коммерческих банков, предоставленных субъектам и малого бизнеса.

На наш взгляд, необходимо создать систему государственного гарантирования кредитов коммерческих банков, учитывая опыт США. Эта объясняется тем, что в США налажена эффективная система государственного гарантирования банковских кредитов, предоставленных субъектам малого бизнеса.

Наличие актуальных проблем, связанных с кредитованием субъектов малого бизнеса (нестабильность денежного потока, низкий уровень конкурентоспособности субъектов малого бизнеса и др.) привело созданию Администрацию поддержки субъектов малого бизнеса в 1993 году.

Данная Администрация оказывают следующие виды финансовых услуг субъектам малого бизнеса:

- оказание помощи по составлению бизнес-планов;
- предоставление средств для формирования стартового капитала;
- выдача гарантий по кредитам коммерческих банков;
- оказание консультационных услуг.

По итогам 2015 года коммерческими банками США предоставлены кредиты субъектам малого бизнеса на общую сумму 726 млрд. долл. США. 13% из этих кредитов были предоставлены на основе гарантий, выданных Администрацией [6].

Также, в США, в настоящее время, действует около 50 программ по поддержки малого бизнеса. Из них, относительно крупными считаются следующие программы:

- 504;
- 7a;
- 7М.

Согласно Программе “504” расходы субъектов малого бизнеса по модернизации и расширения деятельности кредитуются через инвестиционные фонды. Сумма кредитов, предоставляемые в рамках данной Программы, не должна превышать 1 млн. долл. США, а срок кредита достигает до 20 лет.

По программе “7a” государственная гарантия предоставляется по кредитам коммерческих банков, предоставленных субъектам малого бизнеса на формирование стартового капитала.

В рамках данной программы для получения государственную гарантию субъект малого бизнеса должен соответствовать следующим критериям:

- он должен иметь статус субъекта малого бизнеса
- не должен иметь внутренние источники финансирования;
- кредитная история должна быть положительным.

По Программе “7М” государственная гарантия предоставляется по кредитам коммерческих банков, предоставленных субъектам малого бизнеса в размере до 35 тысяч. Долл. США [7].

Литература:

1. Денежно-кредитная политика. www.cbu.uz.
2. Микрокредитбанк. Годовой отчет. 2015. – Ташкент, 2016. – С. 20.
3. Ситуация в денежно-кредитной сфере в 2016 году и основные направления монетарной политики на 2017 год. www.cbu.uz.
4. Сафарьян В.Р. Факторинг как источник финансирования малых предприятий//Деньги и кредит. – Москва, 2013. - №2. – С. 71-73.
5. Юнус М., Ж.Алан. Создавая мир без бедности: социальный бизнес и будущее капитализма. Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2009. - С. 141.
6. The Small Business Economy: A report to the President. – Washington: United States Government Printing Office, 2005. – P. 17.
7. Small Business Act. Public Law 85-536. – <http://www.sba.gov/library/cfrs>.

ВЫЗОВЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Н.А. Бирилло
г. Минск, Республика Беларусь

Углубление интеграции в рамках ЕАЭС неизбежно ведёт к определённым вызовам, с которыми могут столкнуться банковские системы стран-участниц, в том числе и банковская система Республики Беларусь. Недостаточная изученность как евразийской экономической интеграции, так и её влияния на банковскую систему, в том числе отсутствие выделенных и структурированных угроз для банковской деятельности, делает актуальным анализ таковых.

К первому вызову следует отнести риски, связанные с разрешением функционирования банковских филиалов стран-членов интеграции в пределах Союза, что явится следствием гармонизации законодательства и либерализации финансового рынка ЕАЭС. В настоящее время существуют иные формы присутствия иностранных банков на территории принимающей стороны, такие как представительство, банк с иностранным

участием и дочерний банк. Однако, как показывают различные исследования, филиалы являются достаточно привлекательной формой для международных банковских групп. В условиях возрастающей конкуренции в банковском секторе потребуется создание эффективного контрольного механизма. В настоящее время банковский сектор стран-членов ЕАЭС характеризуется для большинства участников моделью мегарегулирования финансового рынка. Так в Республике Армения, Республике Казахстан и Российской Федерации мегарегуляторами, в частности выполняющими надзорные функции в банковском секторе, являются Центральные банки. В Республике Беларусь и Киргизской Республике полномочия Национальных банков ограничены Министерством финансов и Правительством Киргизской Республики (Госфиннадзором) соответственно. Национальные надзорные органы стран-членов интеграции в подобной ситуации окажутся неспособными полностью контролировать деятельность иностранных филиалов в связи с ответственностью надзорных органов страны происхождения филиалов коммерческих банков. Несмотря на то, что рассматриваемый риск снижается приложением 17 (п.22) к Договору о Евразийском союзе, он всё же остаётся актуальным и может быть охарактеризован как умеренный. Соответственно проведение эффективной единой политики для банковского сектора как для евразийской экономической интеграции в целом, так и для каждого государства-члена в частности окажется невозможным без создания единого контрольного механизма, создание которого можно рассматривать на базе Центрального банка ЕАЭС в Алматы.

Вырабатывая решение проблемы создания единого контрольного механизма, следует обратиться к практике одного из успешных интеграционных объединений – Европейскому союзу. Рассматривая опыт ЕС, можно выделить такое решение, как Единый механизм надзора за банками (Single Supervisory Mechanism (SSM)), включающий единый Центральный банк и национальные надзорные органы. В его задачи включена выработка общих подходов к системе надзора с целью гармонизации системы в области надзора и обеспечения единообразного применения правил. С целью повышения эффективности трансграничного надзора за банковскими операциями в ЕС с 2011 года действует Европейская банковская администрация, которой необходимо разрабатывать технические стандарты и исполнять роль посредника. Но на практике ограниченность полномочий подобного механизма всё же ставит под сомнение возможность устранения причины подобного риска, что в очередной раз предполагает обсуждение целесообразности создания такового. В связи с этим представляется необходимым разработку на уровне стран-членов ЕАЭС более совершенного единого надзорного органа, который бы обладал большими полномочиями и компетенцией в банковской сфере. Подобный надзорный орган также мог бы снизить риск использования иностранных филиалов в качестве источников финансирования при передаче рисков от материнского банка, в частности, при риске потери ликвидности. В связи с созданием общего финансового рынка повышается чувствительность к шокам, которые поступают из страны происхождения и мирового финансового рынка. Это может привести к возрастанию цикличности кредитования в принимающей стране. Взаимосвязь между материнским банком и его структурами в других странах – это один из каналов передачи шоков. В подобном положении в большинстве случаев филиалы используются как источники финансирования. Отток средств и сокращение объёмов кредитования в принимающей стране являются неблагоприятными последствиями подобного риска, входящего в рассматриваемую группу [3]. Необходимо отметить, что для Беларуси риски, связанные с повышением уязвимости к шокам являются достаточно высокими в связи с тем, что из всех стран-участниц ЕАЭС наиболее вероятным является приход на белорусский рынок филиалов российских банков. Поскольку для Беларуси характерна высокая степень синхронизации бизнес-циклов с Россией, а последняя, в свою очередь, чувствительна к изменениям на мировых сырьевых и финансовых рынках, можно предположить достаточно высокую степень реализации риска поступления шоков из страны материнского банка. В этой ситуации создание

контролирующего механизма не способно полностью устранить возникающую угрозу использования филиалов иностранных банков в качестве источников финансирования, но вполне реально её уменьшить. Надзорный орган на уровне ЕАЭС должен обладать большими, по сравнению с Центральными банками стран-членов полномочиями, часть из которых в зависимости от экономической ситуации должна делегироваться национальным надзорным органам, система которых должна быть постепенно унифицирована. Решения подобного надзорного органа должны быть обязательными для всех Центральных банков, соответственно должна быть обеспечена справедливая конкуренция в банковском секторе.

Создавая общий финансовый рынок ЕАЭС, национальные экономики стран могут столкнуться с такой угрозой, как искажение конкуренции на рынке кредитования. В этой ситуации может сложиться так, что иностранные филиалы банков «снимают сливки», обслуживая наиболее прибыльных клиентов, таких, например, как крупные корпоративные компании, в то время как национальные банки занимаются кредитованием мелких компаний и населения. Однако особенность реализации этого риска в ЕАЭС заключается в том, что дочерние банки крупнейших российских кредитных организаций уже функционируют в странах-членах интеграции довольно продолжительный период времени. В связи с чем описываемый риск можно охарактеризовать как невысокий.

Исходя из международного опыта, угрозой может стать и чрезмерный рост объёмов кредитования физических и юридических лиц принимающей страны. Увеличение закредитованности уже на сегодняшний день может стать проблемой в большинстве странах-членах ЕАЭС. Стоит отметить, что существует мнение, согласно которому рост закредитованности свидетельствует о росте благосостояния. Согласно такой точке зрения, кредиты берет тот, кто может их выплатить. Однако такое мнение, возможно, и было верным в период подъема экономики. В период же кризиса, уменьшения доходов и роста безработицы, закредитованность становится угрозой. Эту угрозу в полной мере нельзя нейтрализовать в контексте углубления интеграции в ЕАЭС. Развитие Союза повысит вероятность подобного риска, минимизировать который можно попытаться за счёт своевременного мониторинга и разработки единой политики в области функционирования банковской системы единым институтом в пределах интеграции.

Разница в системе страхования депозитов может привести к тому, что привлечённые депозиты в одной стране будут страховать в другой, в стране происхождения материнского банка. И в случае его банкротства может не хватить средств для выплаты вкладов в принимающей стране. Кроме того, существуют различия в странах-членах ЕАЭС относительно включения суммы процентов по вкладу в сумму страховой выплаты. Так в Армении и России проценты по вкладу включаются в страховое возмещение в пределах максимальной суммы страхового возмещения, установленного законодательством. В Кыргызстане проценты по вкладу включаются в страховое возмещение, но проценты, начисленные, но не выплаченные и не капитализированные, учитываются в размере, не превышающем учётную ставку НБКР на дату гарантийного случая. В Казахстане страховое возмещение не включает начисленное вознаграждение, выплачивается только сумма капитализированных процентов. К различиям законодательства в государствах интеграции можно отнести и дополнительный перечень лиц, которые не могут являться получателями страхового возмещения. Так в Армении не выплачивается страховое возмещение по депозитам руководящих сотрудников банка или членов их семей. В Кыргызстане страховое возмещение не выплачивается по депозитам инсайдеров и аффилированных лиц и их близких родственников, а в России – это депозиты адвокатов, нотариусов и иных лиц, открывающих счета для профессиональной деятельности. В Беларуси, в отличие от остальных участников Союза, не являются объектами гарантированного возмещения вклады индивидуальных предпринимателей. Стоит также отметить исключение из национальной системы страхования Армении, Кыргызстане и России вкладов в зарубежные филиалы банков-резидентов. [4, 5, 6, 7, 8]. Для минимизации вероятности подобного риска в ЕАЭС следует проводить продуманную

гармонизацию финансовой системы стран. Следует также отметить, что для Беларуси подобный риск не является высоким.

Исходя из международного опыта, разница в процентных ставках по депозитам может вести к притоку капитала в страну, где их уровень выше. В результате основные риски для Беларуси, как и для Казахстана и России, могут быть связаны с оттоком капитала. Это может привести к девальвации, снижению международных резервных активов, негативно повлиять на платёжный баланс и банковский сектор [3].

Определённые риски несёт в себе и такая мера, как отмена странами-участницами ЕАЭС обязательной продажи иностранной валюты в отношении резидентов своего государства. В настоящий день в России и Казахстане обязательная продажа валютной выручки вовсе отсутствует уже на протяжении 10 лет, так же как и в Армении и Киргизии, в то время как, например, в Беларуси она всё ещё имеется в размере 20%. Для Республики Беларусь риск отмены обязательной продажи валютной выручки представляется достаточно высоким в связи с неуравновешенностью платёжного баланса, низким уровнем международных резервных активов и недостаточным доверием к национальной валюте. Соответственно, чтобы избежать проблем на валютном рынке Национальному банку необходимо найти другие механизмы, способные заменить обязательную продажу валютной выручки. Видится достижение стабильности на валютном рынке через развитие экономики, а в частности через модернизацию производств, что в дальнейшем позволит достигнуть поставленных Национальным банком целей.

К рискам интеграции в ЕАЭС в перспективе можно также отнести и вызовы для банковских систем, связанные с созданием валютного союза, и в частности с введением единой валюты. Потребуется произвести достаточные затраты для обеспечения новой валютой потенциальный рынок обращения с численностью порядка 180 млн. человек и суммарным объёмом ВВП свыше 2 трлн. долларов США. Вызов в подобном случае будет заключаться в изыскании денежных средств для проведения мероприятий по введению единой валюты в достаточном объёме и без ущерба для экономик стран-участниц. Соответственно, следует грамотно и осторожно выбирать период для подобных действий, который не должен приходиться на экономический спад.

К отрицательным последствиям, с которыми могут столкнуться государства-участники ЕАЭС, можно отнести потерю независимости проведения денежно-кредитной и валютной политики. Членство в валютном союзе предполагает отказ от прямого регулирования денежного предложения, снятие ограничений на перемещение капитала в рамках объединения и в итоге – создание наднационального монетарного органа. В подобном случае денежно-кредитная политика будет проводиться в интересах основного большинства валютной зоны, что не обязательно совпадает с интересами отдельного государства-члена. Кроме того, потеря контроля над национальной валютой представляет легитимную угрозу потери части государственности, что, как правило, является одним из основных аргументов непринятия валютной интеграции правительствами стран.

При введении единой валюты в ЕАЭС может вытекать и угроза, связанная с непосредственным выбором самой денежной единицы. И в случае, если за неё взять российский рубль, то вызовы для Армении, Беларуси, Казахстана и Киргизии возрастают. Это связано, во-первых с тем, что повышается влияние России, и без этого самого сильного участника ЕАЭС. Также национальная денежная единица ни одной из стран-участниц не может быть выбрана в качестве общей валюты, в связи с прямо пропорциональной зависимостью от стабильности цен на энергоресурсы. Таким образом, необходимо создать новую денежную единицу, которая в первое время могла бы функционировать в качестве наднациональной, и лишь потом стать единой валютой ЕАЭС.

В качестве отдалённой угрозы для стран-членов ЕАЭС может выступить риск, связанный с присоединением новых участников к Союзу. Так, в настоящий момент Монголия рассматривает возможность присоединения к евразийской интеграции. Новый

член ЕАЭС может привести к увеличению вероятности осуществления всех вышеперечисленных рисков для каждой из национальных экономик, а в особенности для малых, таких как армянская, белорусская, киргизская экономики.

Резюмируя всё вышеизложенное, можно сделать заключение о том, что либерализация финансового рынка в процессе интеграции с ЕАЭС неизбежно ведёт к столкновению национальных банковских систем с новыми вызовами, с частью которых возможно справиться за некоторый временной интервал. Некоторые риски могут воплотиться достаточно скоро, а часть рисков носит перспективный характер. Однако для грамотного формирования стратегии функционирования банковских систем в условиях ЕАЭС, необходимо планировать риски как на краткосрочный, так и на долгосрочный период с целью их успешной минимизации. Возникающие перед банковскими системами угрозы не являются достаточными для отказа от дальнейшей интеграции в банковский союз, так как практически все риски могут быть снижены в той или иной степени. Минимизация возникающих в банковской сфере вызовов, связанных с развитием евразийской экономической интеграции, является необходимым условием стабильного функционирования Союза, в связи с чем она должна найти отражение в перспективах развития ЕАЭС.

Литература:

1. Разработка Стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года: отчёт о 4 этапе НИР / ОАО «Инвестиционная компания «Еврофинансы»; рук. Я. М. Миркин. – М., 2015. – 308 с.

2. Разработка Стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года: отчёт о 3 этапе НИР / ОАО «Инвестиционная компания «Еврофинансы»; рук. Я. М. Миркин. – М., 2015. – 283 с.

3. Доклад ЦИИ ЕАБР Либерализация финансового рынка Республики Беларусь в рамках ЕАЭС / Демиденко М. В. [и др.]. – СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2015. – 65 с.

4. О гарантировании вкладов [Электронный ресурс]: Закон Респ. Армения от 21 декабря 2004 г. № 3А -142-Н // Юнибанк. – 2016 г.

5. Об обязательном гарантировании депозитов, размещённых в банках второго уровня [Электронный ресурс]: Закон Респ. Казахстан от 7 июля 2006 г. №169 // Республиканский центр правовой информации Министерства юстиции Респ. Казахстан. – 2016 г.

6. О защите банковских вкладов (депозитов) [Электронный ресурс]: Закон Кыргызской Респ. от 7 мая 2008 г. №78: с изм. и доп. от 25 июля 2016 г. №138 // Банковское законодательство / Национальный банк Кыргызской Респ. – 2016 г.

7. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федер. Закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1-ФЗ: в ред. от 03.07.2016 №362-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.

8. О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц [Электронный ресурс]: Закон Респ. Бел. от 8 июля 2008 г. №369-3 с изм. и доп. от 10 января 2015 г. № 240-3 // Кодексы. бай. – 2016.

9. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 05.01.2017.

10. Центральный банк Республики Армения [Электронный ресурс] / Центральный банк Республики Армения. – Режим доступа: <https://www.cba.am/RU/SitePages/Default.aspx>. – Дата доступа: 05.01.2017.

11. Национальный банк Казахстана [Электронный ресурс] / Национальный банк Казахстана. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/?&switch=russian>. – Дата доступа: 05.01.2017.

12. Национальный банк Кыргызской Республики [Электронный ресурс] / Национальный банк Кыргызской Республики. – Режим доступа: <http://www.nbkr.kg/index.jsp?lang=RUS>. – Дата доступа: 05.01.2017.

13. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>. – Дата доступа: 05.01.2017.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

С.В. Бословяк
г. Новополоцк, Республика Беларусь

Инвестиции играют ключевую роль в социально-экономическом развитии. Эффективная инвестиционная деятельность выступает важнейшим залогом обеспечения экономического роста. Инвестиционный потенциал конкретных субъектов хозяйствования выступает при этом одним из основных факторов развития экономики как на микро-, так и на макроуровне.

Для эффективного финансового управления инвестиционным потенциалом организации необходима его полная и объективная оценка. Как отмечают исследователи, «в процессе оценки инвестиционного потенциала необходимо учитывать следующие элементы: настоящее положение объекта исследования; существующие возможности формирования, привлечения и эффективного применения инвестиционных средств; дальнейшее положение исследуемого объекта, предопределенное воздействием инвестиционных процессов» [1]. Принимая за основу данную точку зрения, представим авторский подход к оценке исходного инвестиционного потенциала как отправной точки представленного процесса.

Несмотря на достаточную степень проработанности вопросов оценки инвестиционного потенциала, следует отметить, что в литературе отсутствует единый подход к определению данной категории и факторам ее определяющим. Соответственно, не представляется возможным дать объективную оценку инвестиционного потенциала по факторам (традиционный подход), что предопределяет актуальность выбора более универсального метода. В целях чего предлагаем определять инвестиционный потенциал организации как произведение фактически имеющихся финансовых ресурсов, направляемых на инвестиции, и степени их возможной отдачи для определения максимально возможного объема таких ресурсов.

Принимая во внимание определение инвестиционного потенциала для целей финансового управления как максимально возможного объема финансовых ресурсов инвестиционной деятельности, а также особенности формирования и использования этих ресурсов, условимся в качестве их понимать общий объем денежных средств, направленных на приращение инвестиций в отчетном периоде. Итогом трансформации таких денежных средств являются долгосрочные активы организации.

Для определения степени возможной отдачи финансовых ресурсов инвестиционной деятельности необходим выбор некоего обобщающего показателя. Е. Н. Мельтенисова в качестве такого показателя предлагает использовать широко применяемый в зарубежной практике коэффициент Тобина, аргументируя тем, что «коэффициент q -Тобина отражает инвестиционный потенциал компаний за счет сопоставления рыночной и балансовой стоимости активов. В случае если дополнительная единица активов увеличивает стоимость компании на величину большую, чем расходы на приобретение данных активов, то инвестиции компании можно считать эффективными»

[2, с. 12]. Как показал анализ литературных источников, коэффициент Тобина применяется, в основном, в качестве меры интеллектуального капитала компаний. Вместе с тем широко распространена и другая точка зрения – использование данного коэффициента как обобщающей степени отдачи (полезности) активов для инвесторов, ориентированных на рост стоимости.

При этом классическое понимание коэффициента Тобина представляет собой отношение рыночной стоимости предприятия к стоимости замещения его активов. Вместе с тем применение данного коэффициента на современном этапе экономического развития Республики Беларусь не представляется возможным из-за отсутствия объективной информации о рыночной стоимости организаций. Так, «рыночная стоимость представляет собой стоимость, по которой наиболее вероятно продавец объекта оценки согласен его продать, а покупатель объекта оценки согласен его приобрести» [3]. Рыночной стоимостью обладают предприятия, акции которых активно обращаются на рынке ценных бумаг и имеют признаваемые котировки, а также предприятия, с пакетами акций которых осуществлялись сделки между независимыми покупателями и продавцами в условиях конкуренции и открытой информации о торгах. В силу объективных причин акции большинства белорусских акционерных обществ никогда не торговались на вторичном рынке, а сделки по реализации пакетов акций, принадлежащих государству или по продаже предприятия единым имущественным комплексом носят единичный характер, что не позволяет сформировать необходимое информационное обеспечение для объективной оценки рыночной стоимости субъектов хозяйствования.

В качестве альтернативы рыночной стоимости в расчете коэффициента Тобина рассмотрим два распространенных вида стоимостной оценки – инвестиционную стоимость и фундаментальную стоимость. Так, инвестиционная стоимость – это стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях [4]. Методы оценки и методы расчета инвестиционной стоимости объекта оценки выбираются оценщиком в зависимости от преимуществ и экономических выгод, получаемых инвестором от приобретения предприятия, и инвестиций, необходимых для осуществления инвестиционных целей.

Фундаментальная стоимость – это стоимость, рассчитываемая независимыми оценщиками на субъективной основе, которая формируется под влиянием внутренних факторов компании-эмитента (стоимости его активов, текущего финансово-экономического положения и перспектив развития). В исследованиях отмечается, что «внутренняя стоимость как наиболее близкая к рыночной стоимости формируется под влиянием фактического состояния бизнеса предприятия и ожиданий перспектив его развития» [5].

Инвестиционная стоимость, как следует из определения, рассчитывается под инвестиционные цели конкретного инвестора. Кроме того, инвестиционная стоимость предприятия определяется, как правило, в случаях предварительной оценки целесообразности покупки или продажи всего предприятия, что затрагивает только небольшую часть операций по инвестированию. Таким образом, наиболее приемлемой в целях получения объективной основы для расчета степени возможной отдачи финансовых ресурсов инвестиционной деятельности представляется категория «фундаментальная стоимость».

С учетом вышесказанного предлагаем определять модифицированный коэффициент Тобина, используя в числителе показатель фундаментальной стоимости организации (C_0), т.е.

$$K_{\text{мод}} = \frac{C_0}{\bar{A}}, \quad (1)$$

где \bar{A} – среднегодовая стоимость активов предприятия;

Как отмечено выше, фундаментальная стоимость организации рассчитывается независимыми оценщиками. Для упрощения процедуры определения C_0 представим алгоритм ее расчета через показатель, позволяющий в наибольшей степени увязать фундаментальную и рыночную стоимость организации. Наиболее приемлемым для этих целей представляется показатель экономической добавленной стоимости (EVA – economic value added). Концепция EVA, позволяющая оценивать результативность деятельности компаний по величине остаточного дохода после расчетов со всеми кредиторами и инвесторами, была чрезвычайно популярна в 90-х гг. XX века в странах с рыночной экономикой. Как установлено известным американским финансовым аналитиком С.Ф. О'Берном, EVA в гораздо большей степени коррелирует с рыночной стоимостью компании, нежели традиционные показатели прибыли [6].

Методика расчёта C_0 подробно представлена в авторской работе [7, с. 31]. Приведем здесь общую формулу, полученную в результате алгебраических преобразований с использованием положений концепций неограниченности срока функционирования субъекта хозяйствования и дисконтирования денежных потоков (формула (2)).

$$C_0 = IC \cdot \frac{ROIC}{WACC} \quad (2)$$

где IC – инвестированный в деятельность организации капитал;

$ROIC$ – рентабельность инвестированного капитала (в долях единицы), рассчитанная на основе $NOPAT$ (посленалоговой операционной прибыли);

$WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала организации (в долях единицы).

Итоговая формула расчета исходной величины инвестиционного потенциала выглядит следующим образом:

$$ИП_{исх} = ДП_{инв} \cdot K_{мод} \quad (3)$$

где $ДП_{инв}$ – поток денежных средств, направленных организацией на осуществление инвестиционной деятельности в отчётном периоде;

$K_{мод}$ – модифицированный коэффициент Тобина в отчётном периоде, определяемый по формуле (1).

Полученная величина $ИП_{исх}$ служит отправной точкой в определении возможностей организации по привлечению инвестиций. Кроме того, исходная величина фундаментальной стоимости C_0 может быть использована для определения перспектив ее роста под влиянием дополнительно привлекаемых инвестиций.

Таким образом, определение инвестиционного потенциала для целей финансового управления как максимально возможного объема финансовых ресурсов инвестиционной деятельности, позволило обосновать подход к расчёту его величины как произведения фактического объема денежных средств, направляемых на инвестиции, и показателя, отражающего меру отдачи активов. В качестве показателя меры отдачи активов предложено использовать модифицированный коэффициент Тобина на основе применения в его расчете фундаментальной стоимости организации.

В совокупности с методикой рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования [8] предложенный подход к оценке исходного инвестиционного потенциала позволяет сформировать информационный базис о фактически использованных финансовых ресурсах в инвестиционной деятельности, о максимально возможном объеме таких ресурсов и в целом о конкурентной позиции организации на инвестиционном рынке. Это способствует повышению информационной эффективности фондового и кредитного рынков, получению инвесторами и кредиторами

достоверных объективных данных об инвестиционном потенциале отдельных организаций и принятию на этой основе обоснованных решений об инвестировании в их деятельность.

Литература:

1. Маковецкий, Н. А. Проблемы оценки инвестиционного потенциала предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: izdatelstvo.isea.ru/epm/dl.ashx?id=2514. Дата доступа: 18.01.2017.
2. Мельтенисова, Е. Н. Обоснование управленческих решений по повышению инвестиционного потенциала (на примере энергетических генерирующих компаний) : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. Н. Мельтенисова. – Новосибирск, 2013 – 22 с.
3. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости предприятий (бизнеса) : СТБ 52.1.01–2011. – Взамен СТБ 52.1.01-2007 ; введ. 01.03.2011. – Минск : Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2011. – 26 с.
4. Романов, В. С. Модель экспресс-оценки стоимости компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/appraisal/business /prompt evaluation.shtml](http://www.cfin.ru/appraisal/business /prompt_evaluation.shtml). Дата доступа: 19.01.2017.
5. Тарелкин, А. А. Методические подходы к стоимостной оценке предприятия / А. А. Тарелкин // Российское предпринимательство. – 2011. – № 2 Вып. 2 (178). – с. 74-79.
6. O'Byrne, S. F. EVA and Market Value / Stephen F. O'Byrne. // Journal of Applied Corporate Finance. – 1996. – Vol. 9. – iss. 1. – P. 116–125.
7. Бословяк С. В. Методика финансового прогнозирования эффективности вложений капитала в предприятие на основе показателя экономической добавленной стоимости / С.В. Бословяк // Бухгалтерский учет и анализ. – 2015. - № 8 (224). – С. 29-34.
8. Бословяк, С. В. Методика построения рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования / С.В. Бословяк // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2012. - № 22. – С. 143-151.

НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

*А.В. Галухин
г. Вологда, Россия*

Устойчивость и сбалансированность бюджетной системы в Стратегии национальной безопасности РФ определены в числе важнейших факторов обеспечения экономической безопасности. Вместе с тем результаты исполнения региональных бюджетов за последние годы указывают на эскалацию дестабилизационных процессов, перешедших в большинстве регионов страны в острый бюджетный кризис [3], итоги проявления которого характеризуются следующим:

- замедление темпов роста доходов бюджетов территорий в реальном выражении до 1,1% в 2010–2015 гг. против 13–20% в 2000–2009 гг., в результате сокращения поступлений налоговых и неналоговых доходов в регионах-донорах и крупных центрах нефтегазовой и металлургической промышленности;
- устойчивый рост дефицита бюджетов большинства регионов, средний размер которого в период 2010–2015 гг. увеличился в десятки раз по сравнению с периодом 2000–2009 гг. и достиг почти 300 млрд. руб., или 3,5% в объеме доходов;
- существенная закредитованность субъектов РФ, увеличившаяся с 2008 по 2015 год в десять раз и продуцировавшая рост государственного долга с 0,6 до 2,7 трлн. руб., на

погашение которого регионы будут вынуждены направлять в 2017–2019 гг. более трети собственных доходов.

Ключевым фактором бюджетного кризиса регионов следует рассматривать проводимую Правительством РФ крайне консервативную налогово-бюджетную политику, основными негативными результатами которой стали [2]:

1) сложившаяся модель распределения налоговых доходов между уровнями бюджетов, закрепляющая принцип фискального приоритета федерального центра. В результате бюджетно-налоговых реформ 2000–2009 гг., порядка 35% доходных источников региональных и местных бюджетов были централизованы в федеральном бюджете. В следствие этого количество бездефицитных субъектов уменьшилось с 20 в 2006 г. до 14 в 2015 г.;

2) сильная зависимость наполняемости региональных бюджетов от двух платежей, привязанных к экономическому росту, – налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц, сборы которых резко падают при замедлении темпов роста экономики;

3) в результате отсутствия чёткого разграничения полномочий и конструктивной координации между уровнями власти на региональные бюджеты была возложена значительная доля обязательств по финансированию мероприятий федеральных программ. Следствиями этого стали дефицит текущего финансирования, составивший на конец 2015 г. более 0,8 трлн. руб., а также увеличение расходов на возврат и обслуживание кредитов, привлечённых для погашения дефицита, с 0,2 трлн. руб. в 2008 г. до 2,2 трлн. руб. в 2015 г.;

4) крайне неэффективные механизмы межбюджетного регулирования, реализующие основополагающий принцип бюджетного федерализма – повышение самодостаточности территорий – путём вторичного перераспределения бюджетных ресурсов. В результате большинство субъектов РФ решают вопросы социально-экономического развития за счёт финансовой помощи из федерального бюджета, размер которой определяется в значительной степени исходя из принципов политической целесообразности и лоббирования региональных интересов;

5) действие масштабной системы налоговых льгот по региональным и местным налогам, приводящее к ежегодным потерям 450 млрд. руб., или 60% поступлений этих платежей в бюджеты территорий. При этом более половины преференций предоставляется в соответствии с федеральным законодательством, из них на долю высокодоходных субъектов естественных монополий приходится 80%;

6) обострение противоречий между интересами ряда регионов и крупных корпораций, во многом обусловленное целенаправленными действиями Правительства РФ по легализации снижения налоговой нагрузки в отношении крупнейших налогоплательщиков. По оценкам ИСЭРТ РАН [4], в результате использования различных схем минимизации налогообложения сумма налоговых платежей, недоплативших в бюджеты Вологодской, Липецкой и Челябинской областей от действующих на их территории корпораций чёрной металлургии, составила более 40 млрд. руб. в год.

Таким образом, проблемы развития регионов диктуют необходимость построения системного подхода к решению задачи их финансового обеспечения, но не с опорой на «избитую» практику бюджетного выравнивания, а на основе согласования программно-целевых методов финансирования и формирования условий для достаточного собственного доходного потенциала, в том числе за счет изменений налогового регулирования корпоративного сектора.

Укреплению финансовой основы устойчивого социально-экономического развития территорий и повышению бюджетной обеспеченности как ключевой цели реализации управленческих решений по реализации бюджетной политики в рамках обеспечения экономической безопасности региона должен способствовать комплекс мер.

1) Меры по обеспечению сбалансированности бюджетов регионов.

Так, средством решения бюджетных проблем могли бы стать внушительные неиспользуемые остатки средств федерального бюджета, которые, по данным отчётности Федерального казначейства, на начало 2016 г. составляли 10 трлн. руб.

Несмотря на многочисленные обращения региональных властей, Правительством РФ до сих пор не решён вопрос об оставлении в бюджетах регионов неиспользованных остатков целевых субсидий и субвенций, которые не осваиваются по причине несвоевременного перечисления из федерального бюджета и по действующему законодательству подлежат возврату. По этой причине регионы ежегодно теряют от 20 до 45 млрд. руб. доходов.

К резервам следует также добавить принятие мер по ликвидации задолженности по платежам в бюджет, что позволило бы с учётом её накопленного на начало 2016 г. объёма пополнить доходы бюджетов территорий на 420 млрд. руб., или на 6%.

Необходимо не просто всячески изыскивать способы сокращения задолженности по уплате обязательных платежей в бюджет, но также активно участвовать в реализации мер по повышению общей налоговой культуры в бизнес-среде и обществе, которая может быть реализована, в т.ч. путем:

- развития налогового консультирования граждан и повышения информированности налогоплательщиков по вопросам налогообложения;
- снижения сопутствующих расходов налогоплательщика по уплате налогов;
- увеличения расходов налогоплательщиков в результате уклонения от уплаты налогов (ужесточение наказания);
- совершенствования налогового законодательства с целью устранения лазеек уклонения от уплаты обязательных платежей, оттока капитала за рубеж, увода бизнеса в тень;
- повышения финансовой грамотности налогоплательщиков и доверия к органам власти и управления по использованию бюджетных средств.

Помимо этого, достижению сбалансированности региональных бюджетов должно способствовать повышение качества межбюджетного планирования (в частности, решение вопроса о нерегулярности перечисления трансфертов) при помощи:

- введения в БК РФ нормы, закрепляющей распределение межбюджетных трансфертов по субъектам РФ к первому чтению проекта федерального бюджета на очередной финансовый год;
- исключения субсидий из перечня целевых трансфертов, подлежащих в случае неосвоения возврату, поскольку они передаются на софинансирование программ социально-экономического развития;
- повышения взаимосвязи стадий бюджетного планирования и составления отчётности об исполнении бюджета. Формирование отчёта в начале следующего финансового года не позволяет при составлении бюджета на очередной год учитывать недостатки бюджетного процесса прошлого года. Разрыв между отчётом об исполнении бюджета предыдущего года и планированием бюджета на очередной год приводит к тому, что неэффективные направления деятельности продолжают финансироваться, а на развитие новых приоритетов расходов недостаточно средств.

2) Меры по повышению финансовой самостоятельности регионов.

Необходимым является также совершенствование системы налогового стимулирования вследствие внесения в НК РФ и БК РФ изменений, связанных с:

- разработкой на федеральном уровне механизма компенсации региональным и местным бюджетам доходов, выпадающих в результате предоставления федеральных льгот по региональным и местным налогам;
- введением в обязанности налогоплательщиков, получающих налоговые льготы, формировать и предоставлять в финансовые органы отчётность о размерах и путях использования полученных налоговых льгот;

- закреплением права региональных финансовых органов на доступ к информации о налогоплательщиках, получающих налоговые льготы;
- учётом информации о предоставлении и действии налоговых преференций на всех стадиях бюджетного процесса: при формировании проекта бюджета – включение величины налоговых льгот в прогнозируемый объём налоговых поступлений; в процессе исполнения бюджета – контроль использования налоговых льгот; при составлении отчёта об исполнении бюджета – включение данных об эффективности и результативности льгот.

Для того, чтобы не допустить существенного сокращения (или роста) доходов региональных и местных бюджетов вследствие введения (или отмены) налоговых преференций (или иных корректировок налоговой базы) по налогам, целесообразно использовать опыт Канады, где используется специфическая система налоговых льгот – налоговых вычетов (налоговых «кредитов»). Эта система позволяет, не меняя налоговую базу, предоставлять или отменять налоговые льготы независимо федеральному центру и провинциям, поскольку вычеты осуществляются уже из суммы начисленного соответственно по федеральному и по провинциальному налогам. Данная модель позволяет проводить налоговую политику, которая в краткосрочном плане не меняет доходов провинций.

3) Меры по повышению долговой устойчивости бюджетов регионов.

Преодоление последствий снижения долговой нагрузки и роста риска неплатежеспособности и невозможности исполнения расходных обязательств в связи с обслуживанием и погашением заимствований требует мер по совершенствованию управления государственным долгом путем:

- разработки краткосрочной и долгосрочной стратегии по привлечению и использованию долговых инструментов;
- принятия специальных нормативных актов (поскольку принятые в большинстве регионов РФ законы «О государственном долге» определяют только правовые основы планирования долговых обязательств, не затрагивая вопросов их управления), детально регламентирующих процессы привлечения и использования тех или иных видов долговых обязательств;
- разработки финансового плана по обслуживанию и погашению госдолга на несколько временных периодов с тем, чтобы принимать быстрые и адекватные управленческие решения в случае изменения ситуации с поступлением в бюджет средств, необходимых для обслуживания долга;
- пролонгации ранее выданных бюджетных кредитов с целью обеспечения более равномерного графика выплат;
- формирования оптимальной структуры долга, состоящей преимущественно из облигационных займов;
- выявления существующих рисков при привлечении различных видов долговых инструментов и принятие мер по их минимизации;
- аккумулирования средств, поступающих от реализации инвестиционных проектов, финансируемых за счёт займов, и от использования собственности, созданной в ходе данных проектов, для последующих расчётов по выплате долга;
- дальнейшей реструктуризации долга за счет замены банковских кредитов бюджетными, либо дополнительными дотациями на выравнивание подушевой бюджетной обеспеченности;
- введения моратория на предоставление новых государственных гарантий.

4) Совершенствование программно-целевого бюджетирования.

В рамках программно-целевого бюджетирования как основной формы планирования и исполнения расходных обязательств необходимо четкое закрепление в программных документах ключевой цели реализации бюджетной политики – не только соблюдение макроэкономической устойчивости, а ориентация на социально-экономическое развитие государства, создание условий для повышения инвестиционной активности, в том числе за счет наращивания бюджетных капиталовложений.

Целесообразно сменить приоритеты государственной бюджетной политики: повысить долю расходов бюджета на развитие (расходы на национальную экономику, здравоохранение, образование и науку); полностью перейти на проектно-целевой принцип расходования бюджетных средств на развитие. Для этого необходимо реализовать ряд мероприятий по совершенствованию государственных программ регионов:

1) Мероприятия, связанные с интеграцией государственных программ в бюджетный процесс:

- разработать бюджетный прогноз в регионах и муниципальных образованиях на долгосрочный период; актуализировать бюджетный прогноз РФ, разработанный до 2030 года;

- обеспечить закрепление реалистичных потолков расходов на реализацию государственных программ при составлении законов о бюджете в качестве основы формирования бюджетных ассигнований на второй год планового периода;

- наделить ответственных исполнителей возможностями перераспределения бюджетных ассигнований при исполнении бюджета.

2) Мероприятия, связанные с повышением качества государственных программ:

- осуществлять оценку согласованности целей, задач, индикаторов государственных программ с актуальными целями и приоритетами государственных программ РФ, другими документами стратегического планирования;

- выделить планирование и учет инвестиционных расходов в отдельный процесс в рамках государственных программ;

- вести мониторинг всех финансовых ресурсов, в том числе налоговых льгот, эффективности использования государственного имущества, своевременно актуализировать нормативно-правовое регулирование;

- разработать критерии определения состава и значений показателей государственных программ.

3) Мероприятия, связанные с совершенствованием системы оценки эффективности государственных программ:

- совершенствование системы отчетности по государственным программам (предоставление полной развернутой информации о реализации выполнения программных мероприятий и анализ с выявлением причин недостижения целевых показателей);

- усиление ответственности руководителей за реализацию государственных программ;

- внедрение аудита эффективности государственных программ;

- проведение контроля со стороны законодательных органов за формированием и реализацией государственных программ;

- учет результатов оценки эффективности при планировании бюджетных ассигнований.

Органы власти субъектов Федерации должны использовать не только чисто бюджетно-налоговые рычаги воздействия, но также системно развивать собственный доходный потенциал территории, без чего эффект от программно-целевого бюджетирования будет невелик. В конечном счете усиливающийся региональный дисбаланс требует пересмотра подходов федерального центра к региональной политике, которую необходимо нацелить не только на стабилизацию, но и на запуск механизмов устойчивого экономического роста, прежде всего посредством проведения адекватной бюджетно-налоговой политики. Система государственного регулирования развития территорий должна четко определить предметы ведения различных уровней власти, порядок финансирования принимаемых обязательств и контроль за выполнением решений органов государственной власти и местного самоуправления.

Литература:

1. Галухин, А.В. Бюджетная безопасность государства как условие для экономического роста [Текст] / А.В. Галухин // Проблемы развития территории. – 2016. – №4. – С. 89-108.
2. Галухин, А.В. Устойчивость как базовый принцип ответственной бюджетной политики [Текст] / А.В. Галухин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – №2(32). – С. 225-238.
3. Зубаревич, Н.В. Рост турбулентности в регионах и городах России: оценка перспектив и рисков [Электронный ресурс] / Н.В. Зубаревич. – Режим доступа: <http://politcom.ru/19260.html>.
4. Ильин, В.А. Эффективность государственного управления. 2000-2015. Противоречивые итоги – закономерный результат [Текст] : монография / В.А. Ильин, А.И. Поварова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016. – 304 с.
5. Лыкова, Л.Н. Налоговая политика и возможности экономического роста: региональный аспект [Текст] / Л.Н. Лыкова // Федерализм. – 2016. – №1. – С. 107-120.

ФИНАНСЫ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА КАК ОСОБАЯ КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Г.Г. Забнина
г. Белгород, Россия

Местные бюджеты играют большую роль в реализации экономической и социальной политики государства. Их величина и степень сбалансированности во многом определяют перспективы социально-экономического развития территорий.

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет. Бюджет муниципального образования (местный бюджет) - форма образования и расходования денежных средств, в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования [1].

Для эффективного использования финансовых ресурсов ГО «Город Белгород» очень важно определить функции, связанные с деятельностью финансовых органов муниципального образования [7].

В ст. 135 Бюджетного кодекса РФ указывается, что пока не обеспечено финансирование минимальных государственных социальных стандартов на уровне минимальной бюджетной обеспеченности, в проект бюджета не могут включаться расходы, не связанные с финансированием этих стандартов [1].

Минимальные социальные стандарты как натуральные, так и финансовые, являются не только необходимыми ориентирами социально-экономического развития, но и нормативами обеспечения населения определенным набором социальных благ. Их основное назначение – рационализация расходов.

Одна из важнейших особенностей социальных стандартов состоит в том, что все виды социальных потребностей должны в какой-то мере удовлетворяться, невзирая на имеющиеся финансовые ограничения. Незаменимость одних видов удовлетворения социальных потребностей другими затрудняет задачу выбора приоритетов. Нет и не может быть конкуренции между отдельными направлениями социального развития, в очередности достижения одних видов социального развития за счет полного игнорирования других. Именно наличие нормативов и анализ степени их достижения в ГО «Город Белгород» позволит наиболее эффективно распределять финансовые ресурсы при проведении социальной политики.

В администрации Белгорода проанализировали поступление доходов за 9 месяцев 2016 года в бюджет города [7].

На 9 месяцев 2016 года собственные налоговые и неналоговые доходы прогнозировались в объеме 2 924 053 тыс. рублей, фактическое поступление собственных доходов составило 2 611 456 тыс. рублей или 89,3 процента. Невыполнение прогнозных параметров в денежном выражении составило 312 597 тыс. рублей.

Значительное неисполнение плана сложилось по доходам, получаемым в виде арендной платы за земельные участки в связи с неуплатой платежей арендаторами. Недостижение прогнозных назначений составило 115 820 тыс. рублей при плане 456 000 тыс. рублей.

Общий объем доходов за 9 месяцев текущего года в бюджет городского округа «Город Белгород» составил 5 643 635 тыс. рублей.

В сравнении с аналогичным периодом прошлого года наблюдается снижение поступления доходов на 182 622 тыс. рублей или на 3,1 процента.

Необходим более чёткий анализ по всем доходным источникам, администрируемым комитетом. План должен быть выстроен таким образом, чтобы получение доходов происходило равномерно в течение года и системно.

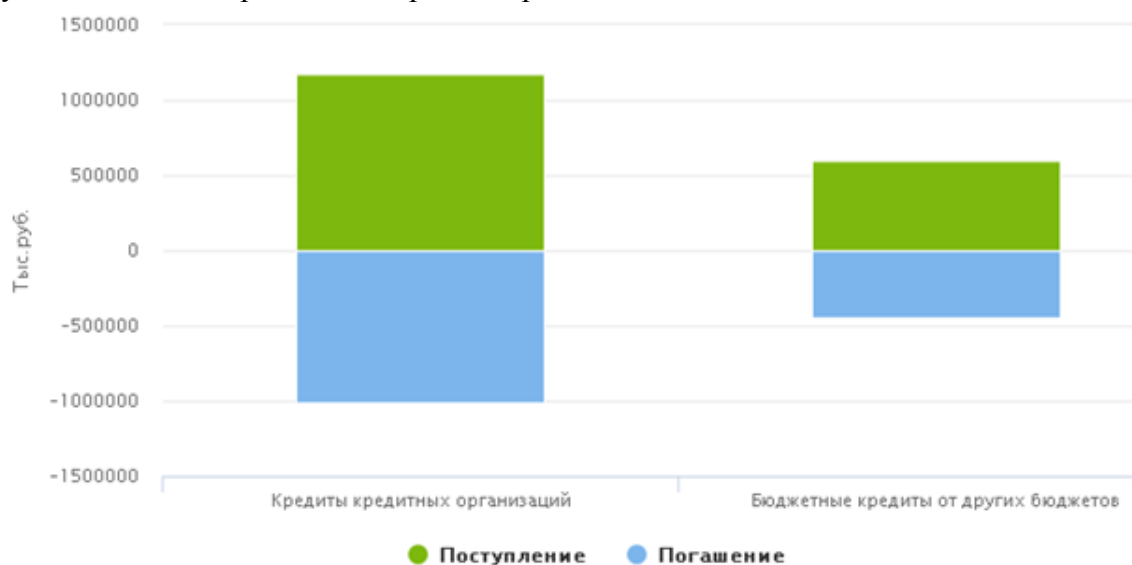


Рис. 1. Дефицит и источники его погашения, 9 месяцев 2016

Бюджет городского округа по расходам за отчетный период, с учётом полученных из федерального и областного бюджетов межбюджетных трансфертов, в целом исполнен на 59 процента к годовым назначениям.

При годовом плане 10 250 316 тыс. рублей фактические расходы составили 6 051 888 тыс. рублей.

Недовыполнение доходных показателей бюджета городского округа отразилось и на его расходной части, исполнение за счет налоговых и неналоговых доходов составило 82,6 процента.

В отчетном периоде приоритетным являлось исполнение расходных обязательств в социально-культурной сфере. Их доля в общем объеме расходов составила 74,3 процента или 4 495 574 тыс. рублей.

В отраслевой структуре расходов наибольший удельный вес занимают расходы на образование – 49,9 процента, социальную политику – 21,2 процента, национальную экономику – 11,4 процента.

В общем объеме расходов весомое место продолжают занимать расходы за счет субсидий и субвенций из вышестоящих бюджетов на осуществление переданных государственных полномочий и софинансирование отдельных мероприятий. На их долю в

отчетном периоде приходится 49,5 процента расходов бюджета городского округа или 2 993 087 тыс. рублей. Финансирование указанных расходов производилось с учетом фактического поступления средств из областного и федерального бюджетов.

Показатели исполнения расходной части бюджета городского округа характеризуются стабильной положительной динамикой.

На обслуживание муниципального долга за январь-сентябрь 2016 года из бюджета городского округа было выделено 115 585 тыс. рублей.



Рис. 2. Динамика бюджетообеспеченности на одного жителя (тыс. руб.)

Одним из положительных показателей социально-экономического развития города является рост бюджетообеспеченности на одного жителя. Рост данного показателя с 2007 года по 2016 год составил 180 %. Бюджет городского округа имеет ярко выраженную социальную направленность. Таким образом, основными целями бюджетной и налоговой политики городского округа «Город Белгород» в 2016 году являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема доходов бюджетов, повышение качества предоставляемых населению муниципальных услуг, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.11.2015) [Электронный ресурс]: // СПС «Консультант-Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный.
2. Белокрылова, О.С. Региональная экономика и управление [Текст]: Учебное пособие / О.С. Белокрылова, Н.Н. Киселева, В.В. Хубулова. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
3. Боровикова, Е.В. Налогово-бюджетное планирование в Российской Федерации [Текст]: Учебное пособие / Е.В. Боровикова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 175 с.
4. Герасименко, В.П. Финансы и кредит [Текст]: Учебник / В.П. Герасименко, Е.Н. Рудская. – М.: НИЦ ИНФРА-М: Академцентр, 2013. – 384 с.
5. Мысляева, И.Н. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп./ И.Н. Мысляева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 393 с.
6. Шуменкова, И. В. Муниципальное управление [Текст]: учебное пособие / И.В. Шуменкова. – М.: Экзамен, 2013. – 640 с.
7. Официальный сайт органов местного самоуправления города Белгорода. – Режим доступа: <http://www.beladm.ru/publications/publication/v-administracii-belgoroda-proanalizirovali-postupl/>

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

*С.Н. Коваленко, И.С. Устинова
г. Белгород, Россия*

С того времени, как принимаемые за основу работы ученых Бивера и Альтмана [4, 7] весомая часть исследований была посвящена становлению и совершенствованию разработанных моделей прогнозирования несостоятельности экономического субъекта. Значительное внимание, при этом, к отмеченной нами отрасли изучения продолжает затрагивать ученых, практиков и до настоящего времени. Более того доказательством данного факта являются достаточное множество исследований, которые формируются предсказательными переменными, временными отрезками, статистическими схемами и способами. При этом научные труды зарубежных исследователей в сфере анализа финансового состояния и предупреждения вероятности факта несостоятельности экономического субъекта подчеркивают то, что из большого количества финансовых параметров можно остановиться лишь на некоторых из них, позволяющих дать критическую оценку финансовому состоянию и вероятностному подходу к проблемам банкротства.

Необходимо акцентировать внимание на методических вопросах, относящихся к прогнозированию вероятности банкротства, которые указывают на отдельные значимые характеристики финансового состояния экономического субъекта, на этом основании большая часть методик исчисляет интегрированный показатель вероятности банкротства.

В своих исследованиях ученый Бивер (Beaver, 1966) [1] подчеркивал, что процесс банкротства - это конечный итог несостоятельности, сопровождающейся прекращением платежей по долговым обязательствам, который, по заверениям автора, напрямую зависит от выбранной модели денежного притока и оттока. При этом целью авторских разработок было создание одномерной статистической модели (в частности, идеи парных связей), дающей возможность применения определенного числа финансовых параметров для оценки вероятности банкротства.

Применение идеи взаимосвязанных элементностных пар позволило ученому адаптировать свои замыслы в исследованиях и оценке промышленных предприятий с достаточно большими объемами и возможностями капитализации, но при этом, потерпевших банкротство в период с 1954 по 1964 годы. Финансовые параметры для отдельной выборки были исчислены за пять лет до их фактической несостоятельности. Автор методики утверждал, что замысел парных связей может позволить уклониться от влияния величины активов в той отрасли, в которой экономический субъект осуществляет свою деятельность, на риск банкротства.

Основываясь на минимизации коэффициента ошибок за исследуемый период, были сформированы парные показатели для рассмотрения вероятности банкротства, в разрезе статистической модели (рис. 1):

Рассматривая показатель «отсутствие внутреннего долга» следует подразумевать величину текущих активов за вычетом текущих обязательств экономического субъекта.

Сопоставляя усредненные показатели между организациями-банкротами и финансово-устойчивыми экономическими субъектами, Бивер отметил, что средние значения упомянутых на рисунке показателей за весь исследуемый промежуток времени до фактического банкротства формировались как неблагоприятные.

Кроме того, как установил ученый, отмеченные усредненные значения показателей имели тенденцию к снижению по мере приближения экономического субъекта к состоянию несостоятельности, в этих же условиях те же значения показателей для организаций с удовлетворительным финансовым состоянием оценивались как приблизительно постоянные за весь исследуемый промежуток времени.

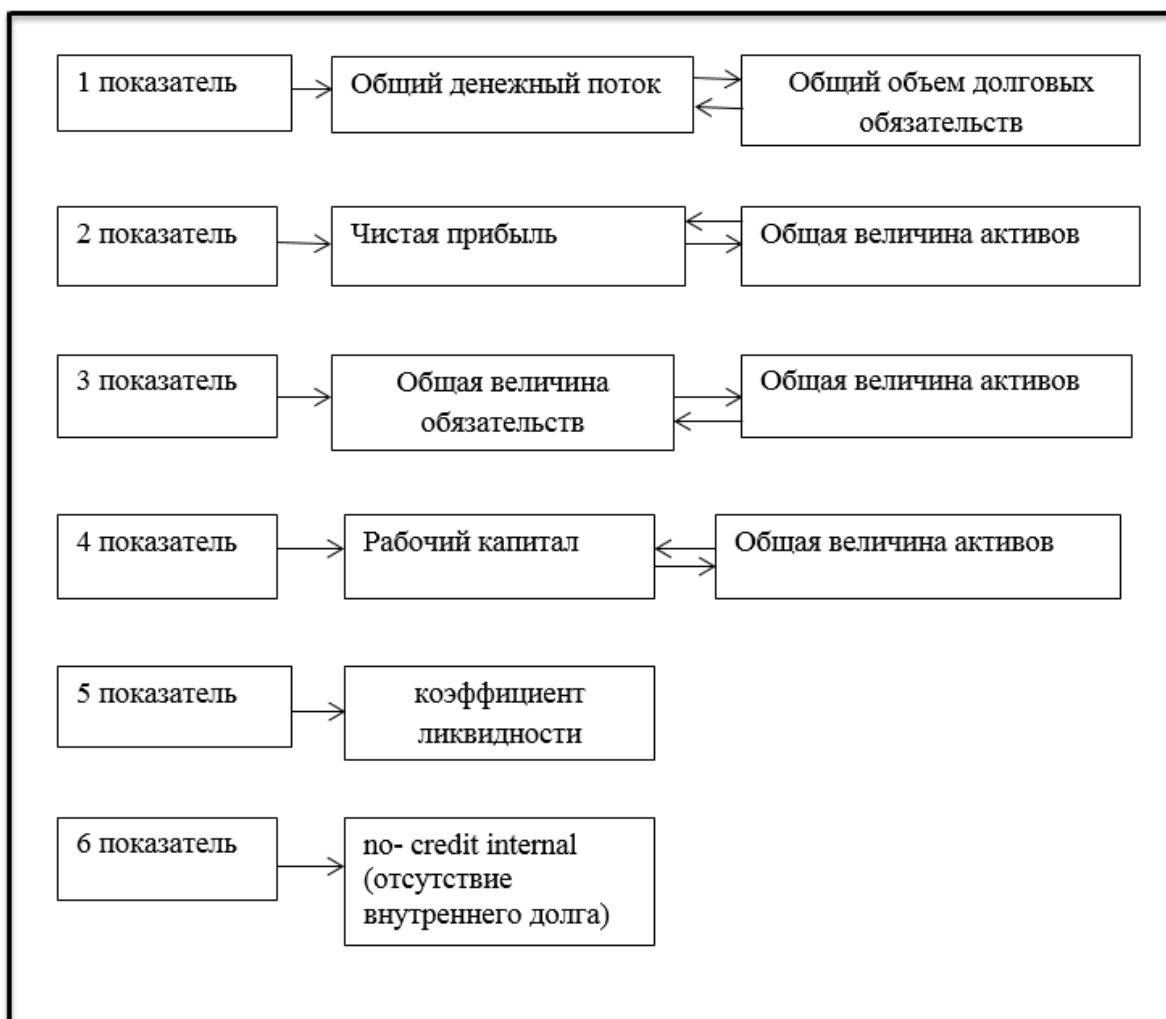


Рис. 1. Модель оценки вероятности банкротства на основе парных показателей

Последующим шагом исследователь применил, как называемый способ логического деления показателей, в виде классификационного тестового ресурса для оценки их предсказательного характера. Основная выборка была разбита на две отдельные выборки. Впоследствии для каждой переменной составляющей было найдено критическое значение путем минимизации ошибок первого и второго рода в каждой из отобранных единиц. Ошибка первого порядка формулировалась как допустимо ошибочная классификация организации-банкрота как финансово-устойчивого экономического субъекта, ошибка второго порядка определялась как ошибочная классификация финансово-устойчивой организации как банкрота. Затем прогнозная характеристика отдельно выделенного показателя была проанализирована с применением полученного критического значения на другой выборке. Бивер установил, что наибольшую предсказательную характеристику имеет первый показатель, представленный на рис. 1, далее следует второй показатель, а за ним третий.

Экспериментальное исследование данного автора имело, на наш взгляд, фундаментальное значение, так как оно положило начало применению финансовых параметров при оценке вероятности банкротства.

Воспользовавшись в качестве теоретической основы замыслом модели денежного притока и оттока, он подчеркнул, что большое количество финансовых показателей может быть использовано для прогнозирования вероятности банкротства [1].

Еще один исследователь Альтман (1968) [4] внес ощутимый вклад в построение модели прогнозирования вероятности банкротства. Указанный автор в первый раз

использовал множественный дискриминантный анализ (МДА) с целью устранения ограничений, возникших в модели Бивера. Следует показать, что преимущественным недостатком рассматриваемой ранее метода Бивера, является тот факт, что автор использовал только один параметр в каждый момент времени для оценки состоятельности экономического субъекта, что периодически может обеспечить противоречивые показатели результата, в первую очередь, в том случае если показатели были направлены противоположно. При таких условиях предлагаемый множественный дискриминантный анализ ориентирован, прежде всего, на применение достаточного количества показателей и их взаимного влияния для прогнозирования вероятности банкротства.

В результате, предложенная Э. Альтмана методика представляет собой пятифакторную модель, сформированную на основе данных удачно функционирующих и несостоятельных промышленных предприятий США. При построении Альтман использовал выборку организаций промышленного сектора экономики, половина из которых обанкротилась, а половина имела финансово-устойчивую динамику, и с помощью совокупности параметров мультипликативного дискриминантного анализа на основе пяти показателей выделил многофакторное регрессионное уравнение.

Итоговый коэффициент вероятности банкротства Z позволяет разделить экономические субъекты на определенные категории: стабильно функционирующие и потенциальные организации-банкроты.

Рассматривая далее процесс формирования моделей прогнозирования банкротства, остановимся на британских ученых Р. Тафлер и Г. Тишоу (Taferg, Tiso, 1977) [6]. Они в свое время, применили метод Альтмана на показателях деятельности британских предприятий и предложили четырехфакторную прогнозную модель с индивидуальным набором факторов.

Еще одним ученым, внесшим вклад в создание прогнозных моделей вероятности банкротства, выступает Дикин (1972) [1]. В своей работе автор акцентировал внимание на достоинствах методик Бивера и Альтмана. Ученым-исследователем было обнаружено, что дискриминантная модель Альтмана интуитивно более понятна в практической точки зрения, в то время как показатели, используемые Бивером, обеспечивают наилучшие эмпирические выводы в совокупности с точностью классификации.

Главная цель исследований Дикина определялась разработкой модели с помощью множественного дискриминантного анализа и с использованием показателей из исследования Бивера. Дикин проанализировал экономические субъекты, признанные банкротами. Причем процесс банкротства был отмечен им как невыполнение имеющихся обязательств, а также несостоятельность и ликвидация [1].

Выведенные Дикином результаты были аналогичны конечному итогу, полученному, в свое время, Бивером, и используемый показатель «денежный поток/общая величина активов» предопределил наглядным образом высокую предсказательную способность, в отношении предполагаемого времени до банкротства. Дикин впервые упомянул, что для возможности применения множественного дискриминантного анализ и достоверных оценок, целесообразно соблюдать условие нормального распределения независимых переменных. Указанный факт не удостоивался внимания в предшествовавших исследованиях.

Модель Фулмера [5] представляется как «модель классификации банкротств». Она была основана на изучении и обработке информации экономических субъектов, потерпевших крах, а также успешно работавших организаций, что в принципе, характерно для всех вышеуказанных исследований.

Предлагаемая автором модель включает в себя девять составляющих элементов интегрированных в единственный коэффициент. В соответствии со значением конечного коэффициента экономический субъект может быть отнесен к разряду надежных или обреченных на банкротство организаций.

Ученый Блум (Blum, 1974) [1] создавал модель вероятности банкротства с учетом множественного дискриминантного анализа для количественной характеристики организаций-банкротов. С целью повышения прогнозной способности предлагаемой модели, автор считал необходимым учесть стандартное отклонение каждого из показателей. При данном подходе организации объединялись, прежде всего, с учетом отраслевой принадлежности, объема продаж, количества сотрудников. Вместе с тем выборка была разбита на две составные части: первая из них использовалась для построения модели, тогда как другая - для тестирования. Z-показатель Блума исчислялся путем максимально возможных различий между отдельными выборками организаций-банкротов и организаций с удовлетворительным финансовым состоянием, тогда как внутри каждой из выборок различия между экономическими субъектами предполагалось минимизировать.

В рамках альтернативной модели прогнозирования вероятности банкротства предлагается субъективный анализ, включающий экспертную оценку риска вероятности банкротства экономического субъекта на основе предложенных стандартов. Это относится к так называемому методу балльной оценки или методу А-счета (показатель Аргенти). Причем недостатком отмеченного метода является, прежде всего, субъективность оценки [3].

Одним из вариантов метода множественного дискриминантного анализа (МДА) служит, предложенная французскими учеными Ж. Конаном и М. Голдером, модель оценки платежеспособности на основе выявления вероятности возникновения приостановки и отсрочки имеющихся платежей.

За последние десятилетия зарубежными бухгалтерами и экономистами были предложены и адаптированы множество модификаций отмеченных ранее методик, так как проанализировать с применением множественного дискриминантного анализа можно не только единичные экономические субъекты, но и в целом отрасли в регионах [2].

Очевидно, что данный вопрос в последнее время выходит на государственный уровень. Так в Великобритании были сформированы рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования, которые включают достаточный перечень параметров для оценки вероятности банкротства экономического субъекта.

К числу показателей оценки предложено относить:

- возобновляющиеся в течение периода времени убытки от основного вида деятельности;
- имеющаяся просроченная кредиторская задолженность в значительных суммах, достигающих критического значения;
- неконтролируемое использование краткосрочных заемных средств в качестве основного источника финансирования долгосрочных капитальных вложений;
- постоянно возобновляющаяся нехватка оборотных средств;
- устойчиво низкие показатели коэффициентов ликвидности;
- реинвестиционная политика экономического субъекта.

К достоинствам отмеченной методики можно отнести системный подход, комплексность оценке понимания финансового состояния и финансовой устойчивости экономического субъекта.

Затруднения в применении предлагаемых рекомендаций заключаются в многокритериальности установленных параметров, субъективности принимаемых управленческих решений, а так же необходимости составления других видов отчетов помимо финансовой отчетности.

Литература:

1. Алексеева, Ю.А. Оценка финансового состояния и прогнозирования банкротства [Текст] Дис. канд. экон. наук / Ю.А. Алексеева. – М., 2011 – 127 с. (11)
2. Модель Ж. Конана и М. Голдера оценки платежеспособности // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] Ресурс доступа:

http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_zh_konana_i_m_goldera_ocenki_platezhes_posobnosti/13-1-0-120 (42)

3. Модель Аргенти (А-модель) // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] Ресурс доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_argenti_a_model/13-1-0-139 (44)

4. Модель Альтмана (Z модель). Пример расчета // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] Ресурс доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_1/13-1-0-10 (46)

5. Модель Фулмера классификации банкротства // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] Ресурс доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_fulmera_klassifikacii_bankrotstva/13-1-0-38 (47)

6. Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Таффлера // Анализ финансового состояния предприятия [электронный ресурс] Ресурс доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37 (54)

7. Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Бивера // Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] Ресурс доступа: <http://www.upruchet.ru/articles> (57)

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СИСТЕМЫ И ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

И.В. Колесникова
г. Минск, Республика Беларусь

Последствия финансово-экономических кризисов конца XX – начала XXI в. заставили экономистов всего мира обратить внимание на проблемы финансовой устойчивости. Крах банка Lehman Brothers показал, что финансовая стабильность зависит не только от внутренних, но и от внешних шоков: на пике глобального финансового кризиса взаимная корреляция темпов роста ВВП в разных странах мира резко усилилась [1, с.87]. Данная ситуация обусловлена значимыми общими шоками, исходящими из стран с развитой экономикой [2]. Согласно мнению большинства экономистов, избежать этих кризисов в будущем и определить точное время их начала пока не представляется возможным [3]. Однако одной из основных задач на сегодняшний день становится принятие мер по предупреждению финансовых кризисов и обеспечению финансовой стабильности.

Абсолютное большинство стран предпочитают иметь свою собственную монетарную систему не только из-за возможности получения сеньоража, но и из-за убеждения, что экономическая стабильность страны может быть обеспечена посредством проведения адаптационных мер монетарной политики [4]. Независимая монетарная система включает в себя эмиссионный центр и центральный банк. Кроме того, в монетарную систему включают и коммерческие банки, за которыми осуществляется пруденциальный надзор. При этом на сегодняшний день важное значение имеет не микропруденциальный, а макропруденциальный надзор с целью предотвращения системного краха финансовой системы.

Существуют два основных подхода к определению финансовой устойчивости: первый основан на системном подходе, второй связан с высокой динамичностью наблюдаемых финансовых переменных. В первом случае финансовая несостоятельность отдельного банка или большие колебания цен на отдельные активы не являются доказательством финансовой нестабильности. Напротив, значительные колебания цен на активы в период большого шока могут привести к ликвидации слабых звеньев и

оздоровлению финансовой системы в целом. Европейский Центральный банк определяет финансовую стабильность как состояние, при котором финансовая система может выдерживать шоки без серьезного нарушения в области финансового посредничества и поставке финансовых услуг [5]. Другие авторы считают стабильной ситуацию, при которой отсутствует банковский кризис, цены на активы стабильны, а процентные ставки изменяются плавно относительно их пороговых значений.

В реальной ситуации должен быть применен соответствующий комплекс тестов на устойчивость системы к шокам. При этом отклонение от некоторых рассчитанных пороговых значений переменных должно служить сигналом возможного наступления финансового кризиса. За последние два десятилетия в этой области проведены значительные исследования, в которых разработан целый комплекс индикаторов, позволяющих надзорным органам отслеживать происходящие изменения и предупреждать агентов на финансовом рынке о грозящих рисках с целью корректировки их поведения. Вторым направлением исследований в области финансовой устойчивости является разработка методов монетарной и фискальной политики, способных повлиять на показатели финансовой стабильности и предупредить возможные финансовые кризисы.

Поскольку финансовая устойчивость – системное понятие, то ее оценка основывается на целой совокупности показателей, отражающих состояние не только учреждений финансового сектора, инфраструктуры и рынка в целом, но и реального, государственного и внешнего секторов экономики. Международные организации и монетарные власти различных стран используют широкий диапазон индикаторов оценки устойчивости финансовых систем с использованием общей методологической платформы с учетом особенностей развития национальных экономик. Среди наиболее значимых практических инструментов выделяют статистические, экономико-математические и эконометрические модели, которые, как правило, взаимосвязаны и дополняют друг друга.

В целях сопоставимости индикативных показателей на международном уровне Международный валютный фонд разработал «Руководство по составлению показателей финансовой устойчивости» [6], характеризующих текущее финансовое состояние и устойчивость сектора депозитных учреждений во взаимосвязи с другими секторами экономики. В документе дана методология расчета 39 индикаторов: базовый набор (12 индикаторов), отражающий состояние и устойчивость банковского сектора, и рекомендуемый набор (27 индикаторов), включающий показатели финансового и нефинансового секторов, сектора домашних хозяйств, финансового рынка и рынка недвижимости⁵. Национальным банком Республики Беларусь ежеквартально рассчитывается и публикуется базовый набор показателей финансовой устойчивости по сектору депозитных учреждений (12 показателей) и 11 показателей рекомендуемого набора.

Европейским центральным банком разработан собственный перечень макропруденциальных показателей, который включает большее число показателей,

⁵Основной перечень включает только показатели по сектору депозитных корпораций в силу их ключевой роли в функционировании финансовой системы. Сюда входит уровень капитализации, качество и структура активов (рентабельность и структура доходов и расходов, ликвидность и чувствительность к рыночным рискам). Рекомендуемый перечень содержит дополнительные показатели по сектору депозитных корпораций (13 индикаторов). Кроме того, перечень включает два показателя по другим финансовым организациям, отражающих их относительную значимость для экономики: соотношения активов других финансовых организаций с совокупными активами финансовой системы и с ВВП. В части нефинансовых корпораций акцент делается на источники средств и способность выполнять финансовые обязательства. Для оценки сектора домашних хозяйств рассчитываются соотношение общего уровня задолженности (потребительские кредиты и ипотека) с ВВП и оценивается способность домашних хозяйств производить выплаты по долгу. Состояние финансовых рынков анализируется на основе показателей по процентным ставкам (спрэд процентных ставок по кредитам и депозитам и спрэд межбанковских ставок) и показателей ликвидности рынка ценных бумаг (прежде всего, рынок государственных ценных бумаг). Для макропруденциального анализа в перечень также включены индексы цен на недвижимость.

позволяет всесторонне анализировать финансовую уязвимость региона, который значительно скорректирован после кризиса 2008 г. и последующей рецессии [7].

В последние годы при анализе активно используются агрегированные показатели банковской системы и макроэкономических индикаторов, на основе которых рассчитываются различные агрегированные индексы финансовой стабильности, которые включают частные индексы с различным весом. Эти индексы позволяют давать комплексную оценку состояния финансовой системы страны. При более глубоком анализе они используются как независимые переменные в моделях для выявления факторов, обуславливающих финансовые риски.

При построении моделей оценки устойчивости монетарной и фискальной систем к внешним и внутренним системным шокам исходят из того, что финансовая система состоит из совокупности финансовых учреждений, работа которых оценивается с помощью ряда показателей, обычно объединенных в композитные индексы с обоснованными весами. В моделях, как правило, учитываются взаимосвязи между отдельными институтами и показателями. Обязательным также является включение в модель общеэкономических показателей, характеризующих состояние экономики и ее основных агентов и фазу экономического цикла.

На основании построенной модели тестируются различные стрессовые ситуации и проверяется устойчивость системы к шокам. При этом измеряется вклад различных переменных в вероятность наступления системного кризиса в экономике. Часто по этой схеме определяется возможный вклад особенно крупных финансовых единиц, поскольку их банкротство с высокой вероятностью приводит к каскадному эффекту кризиса финансовой системы. На основании этих расчетов строится система опережающих индикаторов, позволяющих принимать решения о возможных мерах экономической политики.

До последнего глобального кризиса существовал консенсус о том, что основным мандатом центральных банков является поддержка монетарной стабильности. Этот консенсус основывался на неокейнсианской теоретической модели, согласно которой поддержание монетарной стабильности автоматически приводит к поддержанию уровня выпуска в пределах его потенциальной величины. Именно поэтому центральные банки реагировали на изменения различных переменных только в том случае, если это влияло на уровень инфляции [8]. Считалось, что центральные банки должны только предупреждать агентов финансового рынка о возможных рисках финансовой стабильности посредством публикации соответствующих отчетов. Однако последствия последнего глобального экономического кризиса были столь разрушительны, что предметом пристального обсуждения стало положение о том, что центральные банки должны реагировать на изменения на финансовом рынке не только публикуя отчеты о финансовой стабильности, но и, в случае приближающихся кризисных ситуаций, применять инструменты монетарной политики [9].

В результате исследований сделан вывод, что временное повышение ставки процента более, чем требуется для поддержания ценовой стабильности и стабильности выпуска, в случае угрозы финансового кризиса возможно, но может обойтись слишком дорого для экономики. Очевидно, что монетарная политика может отклоняться от обычной практики только в том случае, если возможные потери будут меньше предполагаемых выгод. В краткосрочном периоде затраты возрастают вследствие потерь от уменьшения выпуска и инфляции. При этом выгоды от такой политики могут быть получены только в среднесрочном периоде за счёт смягчения финансовых рисков. Однако достижение такого положительного результата остается неопределенным. Это значит, что основываясь на текущих знаниях, невозможно сказать определенно, следует ли использовать инструменты монетарной политики для смягчения рисков финансовой нестабильности, так как в ряде случаев затраты перевешивают выгоды.

Литература:

1. World Economic outlook: Transitions and Tensions. October 2013. – International Monetary Fund. – Washington, DC, P. 87.
2. Fratzscher, M. Capital Flows, Push versus Pull Factors and the Global Financial Crisis / M. Fratzscher // Journal of International Economics. – 2012. – Vol. 88, No. 2. – P. 341–56; Forbes, K.J. The Asian Flu and Russian Virus: The International Transmission of Crises in Firm-Level Data / K.J. Forbes // Journal of International Economics. – 2004. – Vol. 63, No. 1. – P. 59–92.
3. Billi, R. Monetary policy and Financial stability – a simple story / R. Billi, A. Vredin // Sveriges Riksbank Economic Review. – 2014. – № 2.
4. A Dictionary of Economics. Ed. John Black, Nigar Hashimzade, Gareth Myles. – OUP Oxford, 2012. – P. 267.
5. Financial Stability Review. European Central Bank. May 2016. [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/ecb/tasks/stability/html/index.en.html>.
6. Показатели устойчивости. Руководство по составлению. – Вашингтон, округ Колумбия, США: МВФ, 2007. URL [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>.
7. Isral, JM. Statistics and indicators for financial stability analysis and policy / JM. Isral // European Central Bank. Occasional paper series, No. 145, April, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp145.pdf>.
8. Bernanke, B. Monetary Policy and Asset Price Volatility / B. Bernanke, M. Gertler // Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, issue Q IV, 1999. – P. 17-51.
9. Monetary policy and financial stability. IMF Policy Paper. International Monetary Fund Washington, D.C., September, 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/082815a.pdf>.

РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ С ЦЕЛЬЮ АКТИВИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.В. Кравцов
г. Минск, Республика Беларусь

Потребительский кредит можно рассматривать как средство, искусственно повышающее спрос на товары. Лица, получающие доход средних размеров, наиболее часто используют потребительский кредит. Личные хозяйства с низкими доходами исключаются из состава потенциальных кредитополучателей по соображениям недостаточной платежеспособности. Несомненно, велико значение потребительского кредита как формы экономической помощи семьям с невысоким уровнем дохода в приобретении дорогостоящих товаров. К потребительскому кредиту прибегает и население с высокими доходами. По мере роста доходов граждан роль потребительского кредита будет возрастать, особенно на долгосрочные цели.

Потребительский кредит не только способствует повышению уровня жизни населения, но и оказывает воздействие на развитие экономики страны в целом. Через кредитный механизм денежные сбережения населения вновь поступают в процесс обращения, поддерживая непрерывность общественного воспроизводства, содействуя его расширению и, следовательно, возрастанию национального дохода страны. Расширение сферы потребительского кредита при одновременном развитии производства в соответствии с покупательским спросом снижает необходимость накопления наличных денег населением для приобретения дорогостоящих товаров, что ускоряет движение средств в экономике, уменьшает эмиссию денежных знаков, укрепляет денежное

обращение в стране. Потребительский кредит, изменяя структуру конечного потребления населения в пользу товаров длительного пользования и дорогостоящих услуг, недвижимости, способствует развитию соответствующих отраслей и сфер экономики: производства автомобилей, мебели, аудио- и видеотехники, жилья и строительных материалов, сферы туристических, образовательных услуг и др., а также оптовой и розничной торговли. Таким образом, потребительский кредит, с одной стороны, стимулирует спрос населения на товары и способствует увеличению их производства и реализации; изменяет структуру потребления и, соответственно, изменяет структуру производства. С другой стороны, покупка товаров длительного пользования на условиях кредита обходится частным лицам значительно дороже, чем при наличной сделке, что в определенной мере сдерживает рост потребительского кредита.

В Республике Беларусь вплоть до 2014 г. наблюдалась активизация потребительского кредитования на основе более полного удовлетворения населения банковскими продуктами и услугами, что нашло свое отражение в повышении доли краткосрочных кредитов физических лиц в общем объеме краткосрочных кредитов (с 3,5% в 2010 г. до 6,0% в 2014 г.). При этом доля краткосрочных кредитов, выданных физическим лицам, в ВВП возросла с 0,16% в 2012 г. до 0,24% в 2014 г. (рис. 1).

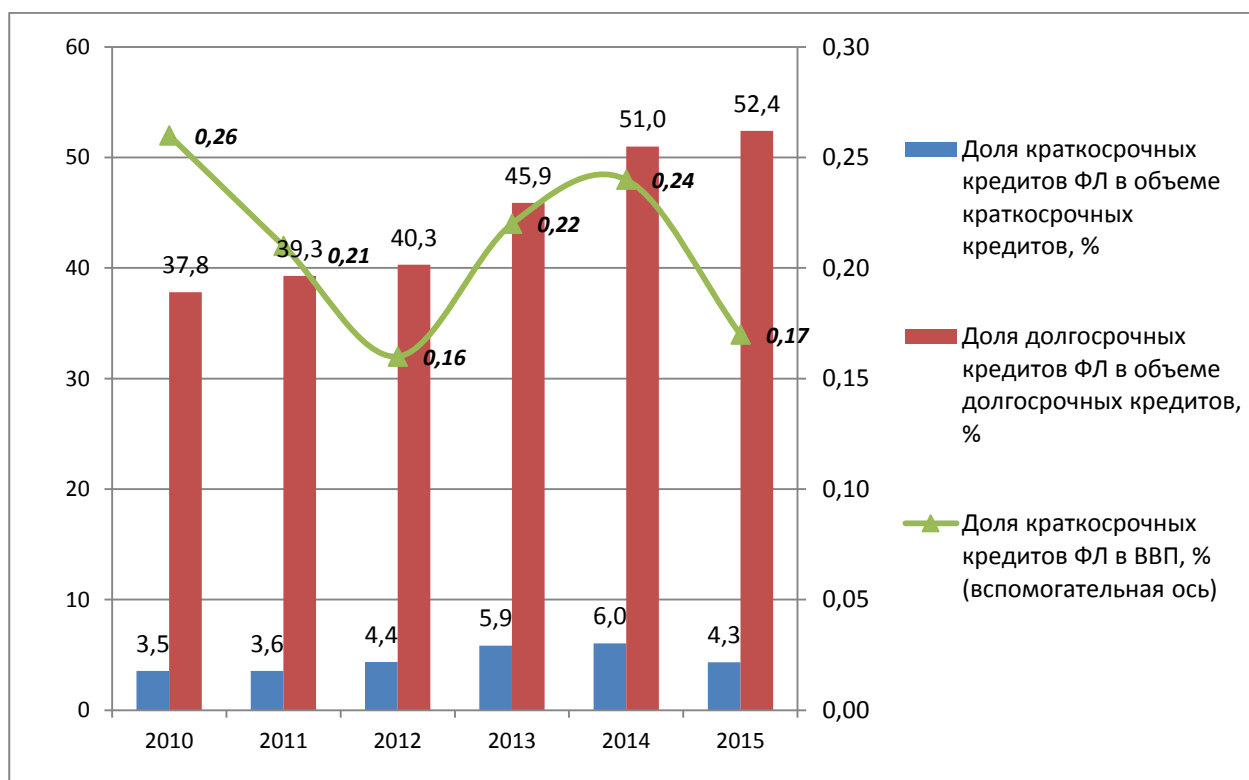


Рис. 1. Доля кредитов физических лиц в общем объеме кредитов и ВВП, %

О снижении влияния банковского кредитования на потребительский спрос в 2015 году свидетельствует сокращение доли краткосрочных кредитов физических лиц в общем объеме краткосрочных кредитов (с 6,0% до 4,3%), а также падение их доли в ВВП (до 0,17%) (рис. 1).

На протяжении 2010-2015 гг. средняя ставка по кредитам для физических лиц оказывалась ниже, чем для юридических лиц, и ниже, чем средняя ставка по всем видам кредитов. В частности, это обусловлено льготными условиями предоставления кредитов на жилищное строительство. Вместе с тем стоимость кредитов, выданных населению на приобретение потребительских товаров, была гораздо выше, чем среднее значение.

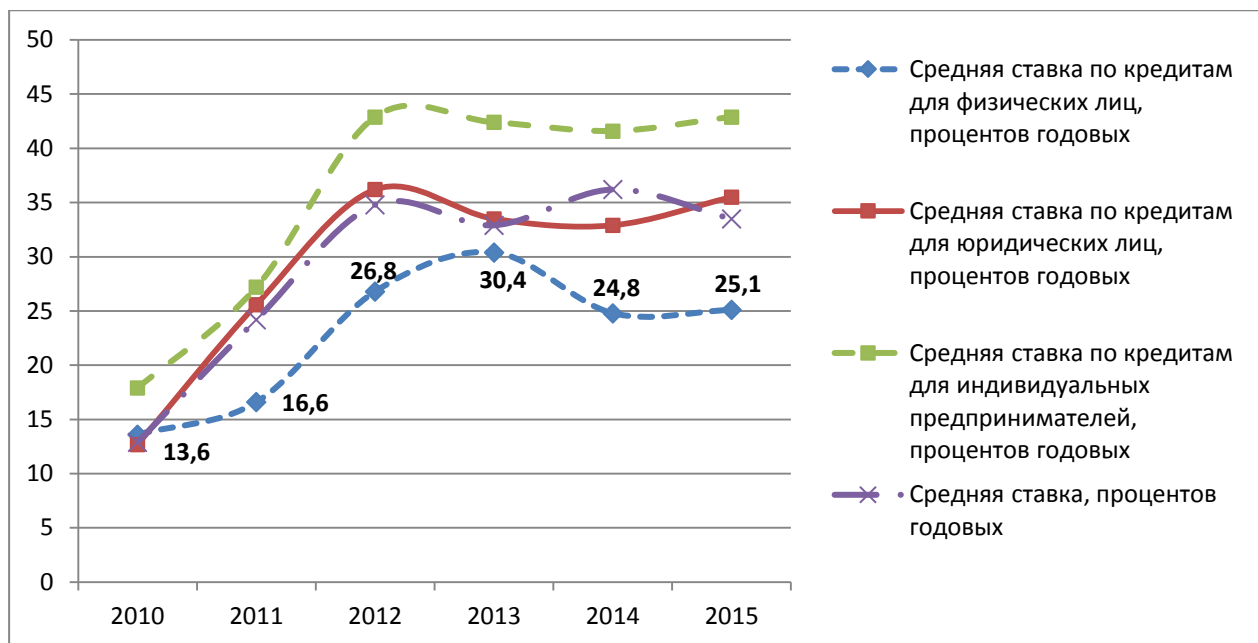


Рис. 2. Динамика средних полных ставок в 2010-2015 гг., процентов годовых

Для дальнейшего развития потребительского кредитования в стране была принята и действовала Стратегия развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы. В ней были указаны основные направления деятельности банков в области потребительского кредитования. Так, особое внимание по-прежнему уделялось операциям банков по кредитованию физических лиц. Основные направления этой Стратегии в области розничного кредитования актуальны и в настоящее время и предусматривают:

- повышение доступности потребительских кредитов;
- развитие жилищного кредитования посредством: совершенствования институтов ипотеки и ипотечных ценных бумаг; создания централизованной базы данных о залогодержателях и залогодателях, а также совершаемых сделках по залогу имущества; создания подменного фонда жилья и жилья для сдачи в аренду; разработки норм и рекомендаций о выпуске и обращении ипотечных ценных бумаг;
- совершенствование институциональной структуры рынка банковского потребительского кредитования, в том числе направленное на работу с проблемной задолженностью физических лиц, которое предусматривает: повышение эффективности судебных и исполнительных процедур; развитие системы получения информации о кредитных историях.

Для совершенствования потребительского кредитования на уровне отдельных коммерческих банков целесообразно осуществлять следующие мероприятия:

- оптимизацию длительности рассмотрения кредитного дела;
- развитие экспресс-кредитования;
- расширение количества каналов для погашения кредита, что повлияло бы на привлечение клиентов;
- совершенствование профессионального образования кадров;
- развитие бюро кредитных историй. Целью создания кредитных бюро выступает повышение защищенности интересов кредиторов и кредитополучателей за счет общего снижения кредитных рисков, повышения эффективной работы банков за счет информации, характеризующей своевременность исполнения кредитополучателями своих обязательств по кредитным договорам. Также информацией из баз кредитных историй могут воспользоваться операторы мобильной связи, страховщики, Интернет-провайдеры;
- внедрение скорингового кредитования.

В целом вышеперечисленные меры будут способствовать обеспечению доступности кредитных ресурсов для физических лиц, что окажет стимулирующее влияние на потребительские спрос и, как следствие, на экономический рост.

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И РОЛЬ В РЕАЛИЗАЦИИ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ

М.В. Маркусенко
г. Минск, Республика Беларусь

Валютная политика представляет собой сложный механизм регулирования отношений, направленных на функционирование его объекта – валюты. Реализация валютной политики осуществляется при помощи валютного регулирования - регламентации государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций на национальном, межгосударственном и региональном уровнях. Процесс вмешательства государства в валютные отношения (прямо или косвенно) носит характер государственного валютного регулирования[1]. Рассмотрение экономической сущности валютной политики демонстрируют возможность разноточения потенциала валютного регулирования, возрастающего в условиях глобализации. В условиях глобализации валютному регулированию отводится важнейшая миссия - сдерживать и ограничивать действие негативных факторов, возникающих в мировой экономике и вызывающих резкие колебания курсов национальных валют, масштабный вывоз капиталов, снижение конкурентоспособности национальных производителей, как на внутреннем и внешнем рынке.

В Республике Беларусь в последние годы Национальный банк Республики Беларусь не выделял валютную политику из состава денежно-кредитной. В Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь уделялось внимание только курсовой политике и управлению международными резервными активами (таблица 1).

С 2015 года Национальный банк Республики Беларусь реализовывает режим монетарного таргетирования, при котором основной целью денежно-кредитной политики является снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен. В качестве промежуточной цели денежно-кредитной политики используется показатель широкой денежной массы, в качестве операционной цели – рублевой денежной базы. В Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2017 год определено, что реализация курсовой политики предусматривает ограниченное участие Национального банка в процессе формирования курса национальной валюты. Действия Национального банка по-прежнему направлены на реализацию режима управляемого плавания.

На наш взгляд, правомерно считать валютное регулирование составляющей валютной политики, но при этом следует характеризовать его как относительно самостоятельную систему. Системой валютного регулирования следует называть организуемое государством в лице центрального банка регулирование валютных отношений в целях поддержания стабильности обменного курса и устойчивости национальной валюты, а также решения других макроэкономических задач.

Цели денежно-кредитной и валютной политики
в Республике Беларусь в 2016-2017гг.

од	Цели денежно-кредитной политики	Цели валютной политики
016	<p>Основная цель денежно-кредитной политики - снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 12 процентов (декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г.) путем контроля над денежным предложением.</p> <p>Использование режима монетарного таргетирования, промежуточная цель ДКП- широкая денежная масса, операционная цель – рублевая денежная база. (Прирост средней широкой денежной массы - 18 процентов плюс/минус 2 процентных пункта (декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г.))</p>	<p>Реализация курсовой политики подчинена задаче эффективного управления денежным предложением.</p> <p>Проведение курсовой политики на основе минимизации валютных интервенций Национального банка и обеспечение динамики обменного курса на основе спроса и предложения на валютном рынке.</p> <p>Операционный ориентир курсовой политики - стоимость корзины иностранных валют.</p> <p>В условиях превышения предложения валюты над спросом на нее в целях недопущения ухудшения ценовой конкурентоспособности белорусских экспортеров, Национальный банк сохраняет за собой возможность сдерживать укрепление белорусского рубля за счет покупки иностранной валюты.</p>
017	<p>Основная цель денежно-кредитной политики - снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 9 процентов (декабрь 2017 г. к декабрю 2016 г.)</p> <p>Продолжится применение режима монетарного таргетирования, промежуточная цель ДКП- широкая денежная масса, операционная цель – рублевая денежная база используя в качестве. Прирост средней широкой денежной массы прогнозируется на уровне 14 процентов плюс/минус 2 процентных пункта (декабрь 2017 г. к декабрю 2016 г.)</p>	<p>Реализация курсовой политики предусматривает:</p> <ul style="list-style-type: none"> -ограниченное участие Национального банка в процессе формирования курса национальной валюты. -формирование динамики курса под воздействием фундаментальных факторов и мер экономической, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политик. <p>Прогнозируется наращивание золотовалютных резервов страны, а также улучшение их структуры (увеличение на 0,5 млрд. долларов США).</p>

Источник : <http://www.nbrb.by/legislation/ondkp/>

Система валютного регулирования, как и система денежно-кредитного регулирования [2], представляет собой совокупность элементов, её составляющих.

Наиболее важным элементом вышеназванной системы выступают методы и инструменты валютного регулирования, которые позволяют реализовывать ту или иную валютную политику государства. При этом методы представляют собой набор инструментов валютного регулирования, объединённых каким-либо общим признаком (например, характер используемых инструментов: экономические и административные и т.д.) , то есть являются более общими понятиями, чем инструменты. Кроме того, метод предполагает использование конкретного инструмента.

Постановка целей и задач валютного регулирования на конкретном этапе развития экономики страны предполагает в первую очередь достижение определенных показателей экономического развития.

Выделяют следующие методы валютного регулирования, которые также являются и методами валютной политики:

Дисконтная политика (учетная)- это изменение учетной ставки Центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на движение краткосрочных капиталов, динамику денежной массы и совокупного спроса.

Девизная политика - метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты (девиз). Девизная политика осуществляется преимущественно в форме валютной интервенции, т.е. вмешательства центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

Методом валютной политики также выступает проводимая центральным банком диверсификация валютных резервов, которая направлена на регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют с целью обеспечить международные расчеты и защиту от валютных потерь.

Регламентация режима валютного курса характеризует порядок установления курсовых соотношений между национальной и иностранными валютами, но не является методом валютной политики, а выступает элементом валютной системы. В то же время все методы валютной политики направлены на реализацию режима валютного курса. Государства используют различные режимы курсообразования, объединяющие в различных комбинациях отдельные элементы фиксированного и плавающего курсов.

Механизм валютного регулирования как элемент системы представляет собой условия и порядок использования методов и инструментов, а также организацию деятельности центральных банков по этому использованию (регламентируется нормативными документами центрального банка). То есть данный механизм включает в себя разработку норм функционирования валютного рынка и правил осуществления валютных операций между резидентами и нерезидентами, в том числе контроль над движением капитала и режим конвертируемости национальной валюты.

Мировой опыт показывает, что валютная политика и валютное регулирование должна основываться на экономических, а не административных методах. Использование чисто административных методов, как показывает практика, становится все более неэффективным, поскольку почти неизбежно приводит к обострению ситуации на внутреннем валютном рынке, ухудшению экономических отношений с другими странами. Например, усиление административных методов регулирования валютного рынка в Республике Беларусь в условиях кризиса 2011года, введение множества валютных ограничений не привели к улучшению ситуации в валютной сфере, а увеличили разницу между официальным и рыночным обменными курсами, способствовали уменьшению предложения валюты в стране, что привело к возникновению множественности валютных курсов.

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что все используемые государством методы и инструменты валютной политики (валютного регулирования) призваны быть элементами комплексного регулирования, создавать условия для благоприятного развития экономики.

Таким образом, в краткосрочном периоде инструменты и методы валютного регулирования и валютной политики совпадают, в долгосрочном периоде определяющей выступает валютная политика, что подразумевает необходимость корректировки инструментов и методов валютного регулирования для повышения эффективности данной политики при изменении условий функционирования национальной валютной системы.

В силу важности решения проблем обеспечения устойчивости валютного курса и поддержания стабильности в валютной сфере, целесообразно выделение отдельного раздела «Валютное регулирование» в Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь, где более системно должны быть определены цели валютной политики, методы и инструменты валютного регулирования.

Литература

1. Тарасов В.И. О роли денег, валютном регулировании и антиинфляционной политике в экономике [Текст] / В.И. Тарасов // Вестник БГУ. – 2009. - №2. - С.13-29.
2. Ткачук, С.С. Организация деятельности центрального банка: учеб. пособие [Текст]: / С.С. Ткачук, О.И. Румянцева, И.Н. Тищенко [и др.]; под ред. С.С. Ткачука, О.И. Румянцевой. Минск.- БГЭУ.- 2006. - 295 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

П.А. Мартынович
г. Минск, Республика Беларусь

Каждый банк стремится увеличить свое финансовое влияние в банковском секторе страны, в которой он присутствует. Для этого важной составляющей является увеличение спектра предоставляемых банком продуктов и услуг. Одним из направлений является развитие и совершенствование банковского обслуживания внешнеэкономической деятельности, т.к. внедрение операций по обслуживанию субъектов внешнеэкономической деятельности, положительно влияет на финансовое состояние банка.

Для стабильного роста данного показателя необходимо обеспечить:

- 1) индивидуальный подход в тарифной политике, привлекательные ставки комиссионных при осуществлении внешнеэкономических расчетов;
- 2) интеллектуальную поддержку клиентов банка;
- 3) комплексное обслуживание клиентов на основе новых технологий.

Предлагаются основные пути для совершенствования банковского обслуживания субъектов внешнеэкономической деятельности:

- 1) расширить мероприятия по рекламе основных услуг по обслуживанию внешнеэкономической деятельности.
- 2) стимулировать продажу банковских продуктов путем внедрения лояльных условий по международным расчетам для постоянных клиентов.
- 3) внедрять новые банковские операции по обслуживанию субъектов внешнеэкономической деятельности.

Рассмотрим более подробно каждую из предложенных рекомендаций.

Формы и средства рекламы довольно разнообразны, однако банковские работники начинают осознавать, что большие затраты на рекламу не обеспечивают автоматически необходимой эффективности рекламы по широте охвата, степени воздействия на аудиторию, точности достижения поставленных целей.

Рекламная политика представляет собой совокупность всей деятельности банковского учреждения, которая проводится с целью завоевания новых рынков, увеличения объема реализации услуг, повышения авторитета банка и в конечном итоге приводит его к выполнению долгосрочных и краткосрочных целей.

Цели рекламной политики банка:

- определить основные принципы рекламной деятельности банка;

- дифференцировать структуры, обеспечивающие реализацию рекламной политики;
- разработать критерии выбора средств рекламы;
- определить способы формирования необходимого рекламного бюджета;
- разработать методику оценки эффективности рекламной деятельности включая рг и предусмотреть возможности устранения возможных ошибок.

Задачи рекламной политики:

- оптимальный выбор средств распространения рекламы (максимальная эффективность, минимальные затраты), что включает учёт численности аудитории (совокупность просмотров и охват), возможности повторения показа, качественные особенности рекламоносителя и т.д.;
- определение методов привлечения целевой аудитории;
- определение стратегии обращения к целевой аудитории;
- использование рекламных средств для акцентирования позиционирования банка;
- генерирование идей, привлекающих клиентов;
- разработка новаторских рекламных идей и их воплощение включая ребрендинг;
- анализ рекламной деятельности банков-конкурентов для выработки рекламных решений, позволяющих получить преимущества перед конкурентами.[1]

Для повышения эффективности рекламы необходимо разработать план рекламной кампании, учитывающий маркетинговую стратегию банка, и, возможно, с привлечением специалистов из рекламных агентств.

Программа рекламных мероприятий несет в себе всю смысловую нагрузку, которую необходимо передать потребителю. Производство печатной рекламы – это подготовка рекламных буклетов, раздаточных материалов, постеров и других элементов визуальной рекламы для размещения их в местах продаж. Так же в процесс производства печатной рекламы входит разработка рекламы для размещения в печатных изданиях.

К средствам стимулирования потребителей банковских продуктов можно отнести возможность пользования какой-либо услугой в течение какого-либо времени на льготных условиях, скидки постоянным клиентам, демонстрации банковских продуктов (проведение семинаров и презентаций), лотереи среди постоянных клиентов банка. Эти мероприятия направлены на стимулирование большего использования услуг, поощрение к использованию отдельных видов услуг. Основным методом распространения банковских продуктов - персональная продажа, в процессе которой менеджеры банка должны убедить потенциального покупателя отдать предпочтение именно их продукту или услуге. Таким образом, персональную продажу банковских услуг можно считать также одним из методов стимулирования сбыта, который в последнее время приобретает всё большее значение. Так, в 1970-1980-х гг. английские коммерческие банки для улучшения обслуживания клиентов розничного рынка назначили в каждом отделении "персональных банкиров", не входящих в число управленческого персонала, задача которых состояла непосредственно во взаимодействии с клиентами: они отвечали на вопросы, давали консультации. В крупных филиалах английские коммерческие банки назначают финансовых экспертов, которые консультируют клиентов по вопросам финансов, страхования, инвестиций.

Также для совершенствования банковского обслуживания ВЭД необходимо внедрять опыт зарубежных банков в области торгового финансирования, факторинга, следует внедрить такой банковский продукт как форфейтинг.

В настоящее время в нашей стране факторинг постепенно расширяется. У нас эта операция еще просто не доросла до самостоятельного уровня, поэтому ею занимаются банки как наиболее крупные и жизнеспособные структуры. Продвижение факторинга на рынок банковских услуг в Республике Беларусь происходит чрезвычайно медленно. Теоретически любой банк нашей республики мог бы заниматься факторингом, но ряд причин - объективных и субъективных - вызывают их явное нежелание осуществлять эти

операции. Неизбежность финансовой индустрии вытекает из логики развития экономики. Любые формы расчетов исторически проходят три стадии: предоплата, аккредитив, расчет по открытому счету. Но если производители и продавцы могут диктовать такую форму расчета как предоплата, если нет конкурентного рынка и борьбы за покупателя, если национальная промышленность не развита, а удельный вес реально убыточных и низкорентабельных субъектов составляет более двух третей от их общей численности, где более 40% предприятий полностью утратили собственные оборотные средства и эта тенденция не остановлена, а общий уровень неплатежей в совокупности сопоставим с годовым бюджетом страны, то потребность в факторинге не возникает.

Распространение этой операции в Беларуси сталкивается с рядом серьезных проблем:

1) несовершенство и недостаточность нормативной базы, которая регулирует осуществление факторинговых операций. Анализ практики применения договора факторинга показывает, что зарубежный законодатель уделяет значительное внимание разработке правовых институтов, эффективно содействующих оптимизации хозяйственной деятельности. К сожалению, в республике пока действует всего лишь один специальный нормативный акт, целиком посвященный регулированию факторинговых отношений - «Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга)», утвержденный Национальным банком Республики Беларусь от 30.08.2001 №229, а также Банковский кодекс Республики Беларусь, вступивший в силу 22.01.2013 г. (ст. 153-163);

2) отсутствие у отечественных банков ресурсов в объеме, достаточном для проведения операций такого рода. Оказание факторинговых услуг в первую очередь предполагает наличие у фактора средств, предназначенных для кредитования клиентов путем выкупа у них долговых требований;

3) существенные риски для фактора неполучения платежа по факторингу от плательщика и невозможности осуществления права регресса на поставщика в связи с его финансовой несостоятельностью;

4) низкий уровень банковских технологий и недостаточная компетентность в области финансового анализа.

Таким образом, можно выделить несколько направлений в перспективе развития факторинговых операций.

1. Предоставление полного набора услуг в области международного факторинга. Потенциальный выход на международный рынок мелких и средних предприятий-экспортеров приведет к повышенной конкуренции, прежде всего, неценовой, увеличению доли экспорта на условиях открытого счета и, соответственно, к росту потребности в его факторинговом обслуживании.

2. Развитие внутреннего факторинга за счет использования различных вариантов факторингового обслуживания.

3. Диверсификация деятельности банками-факторами. Помимо операций с долговыми требованиями, в перспективе фактор-фирмы будут оказывать консультационные услуги.

4. Использование фактор-фирмами нового, прогрессивного программного обеспечения для анализа и оптимизации своих издержек, повышения качества обслуживания поставщиков и контроля за кредитом

Таким образом, можно сделать вывод, что у отечественных предприятий имеются возможности для использования факторинговых операций при расчетах со своими контрагентами. Для расширения практики использования данного вида банковских услуг необходимо, прежде всего, рекламировать факторинг, чтобы увеличить удельный вес данной формы расчетов в их общей сумме. Следует отменить лицензирование факторинговой деятельности, как это было сделано в Российской Федерации. Факторинг

должен широко использоваться нашими организациями, так как он поможет улучшить состояние экономики отечественных предприятий.

Целесообразно внедрить такой банковский продукт, как форфейтинг во внешнеторговой деятельности Беларуси. О необходимости его использования говорят уже не первый год, но в последнее время интенсивность полемики возросла до потенциальной возможности отражения такого понятия в законодательных актах. Ведь до сих пор такое понятие, как форфейтинг, отсутствует в Банковском кодексе Республики Беларусь. Данная операция призвана прежде всего внести свою позитивную лепту в экспортную составляющую экономики страны. [2, с.14]

По сути факторинг и форфейтинг очень близки. Различия этих инструментов состоят в следующем:

1) форфейтинг осуществляется исключительно финансовым институтом, в нашем случае банком. Хотя справедливости ради стоит упомянуть о том, что право на факторинговые операции в Республике Беларусь пока имеют только банки или небанковские кредитно-финансовые организации;

2) форфейтинг в отличие от факторинга берет на себя совершенно все риски, в том числе и политические;

3) при форфейтинге требования носят среднесрочный и долгосрочный характер, при факторинге – краткосрочный характер;

4) при факторинге 10-30% требований не выплачивается, при форфейтинге в большинстве случаев выплачивается вся стоимость;

5) при форфейтинге экспортер уверен в себе – исключается риск неплатежа;

6) в факторинге объектом операции в основном счет-фактура, а в форфейтинге – в основном вексель (переводной или простой);

7) при осуществлении факторинга сумма кредита является ограниченной возможностями фактора, при форфейтинге сумма может быть очень большой вследствие возможности синдирования;

8) фактором может использоваться право регресса к кредитору, или он может от него отказаться, а форфейтер берет все риски неоплаты долга;

9) фактор не имеет возможности перепродажи факторингового актива, а форфейтер может продать актив на вторичном рынке;

10) при факторинге не требуется поручительство со стороны третьего лица, а при форфейтинге обязательно нужна гарантия третьего лица [3].

Еще одна характерная особенность форфейтирования – наличие вторичного рынка ценных бумаг, на котором возможна перепродажа приобретенных коммерческих векселей. Его же, как известно, в Республике Беларусь практически не существует.

У форфейтинга есть свои преимущества и недостатки.

Достоинства форфейтинга для импортера:

1) быстрота и простота оформления вексельной документации;

2) фиксированная процентная ставка предоставляет возможность точно планировать свои расходы на кредит;

3) получение отсрочки оплаты полученного товара;

4) возможность пользования кредитной линией в банке;

5) возможность не тратить средства на управление долгом и организацию погашения задолженности.

Недостатки для импортера:

1) уменьшение возможности получения ссуды при пользовании банковской гарантией;

2) потребность уплаты комиссии за гарантию;

3) возможные трудности с оплатой векселя в случае поставки некондиционной продукции или невыполнения экспортером условий контракта;

4) процентные ставки выше, чем при других видах кредитов.

Преимущества форфейтинга для форфейтора:

- 1) простота и быстрота оформления документов;
- 2) возможность быстро реализовать купленные векселя на вторичном рынке;
- 3) больший процент, чем по кредитованию.

Недостатки форфейтинга для форфейтера:

- 1) отсутствие регресса в случае риска неуплаты долга;
- 2) ответственность за проверку платежеспособности гаранта;
- 3) потребность идеального знания вексельного законодательства;
- 4) невозможность перечислить платёж раньше срока;
- 5) необходимость нести процентный риск до истечения срока векселей.

Положительные стороны сделки для гаранта:

- 1) получение комиссионных за свои услуги;
- 2) простота оформления сделки.

Негативные моменты для авалиста:

- 1) принимает абсолютное обязательство на себя гарантируемого векселя [4]

Таким образом, форфейтинг популяризируется, как правило, тогда, когда возникают проблемы, связанные с неплатежами по внешнеторговым контрактам и мог бы существенно увеличить экспорт нашей страны.

Среди основных проблем, имеющих место при осуществлении ВЭД в Республике Беларусь, можно выделить:

- 1) проблемы, связанные с несовершенным законодательным регулированием;
- 2) проблемы, связанные с деятельностью отечественных предприятий (неустойчивое финансовое положение, низкая конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем и международном рынках, низкий уровень развития малого и среднего бизнеса и другие);
- 3) проблемы, связанные с деятельностью банков (сложность при получении ресурсов у иностранных контрагентов в связи с высокими кредитными и страновыми рисками, недостаточное развитие маркетинга банковских услуг, связанных с ВЭД, нехватка средств для внедрения современных технологий обслуживания клиентов, сложности в оценке и принятии кредитных рисков).

Для улучшения банковского обслуживания ВЭД было бы целесообразно:

- 1) привлечь иностранное PR-агентство для улучшения инвестиционной привлекательности Республики Беларусь;
- 2) активная реализация энергоэффективных проектов помогла бы существенно увеличить конкурентоспособность наших предприятий на мировых рынках. Целесообразно обеспечить снижение налога на прибыль для предприятий, установивших инновационное оборудование;
- 3) для расширения практики использования международного факторинга необходимо, прежде всего, рекламировать факторинг, чтобы увеличить удельный вес данной формы поддержки ВЭД. Следует отменить лицензирование факторинговой деятельности, как это было сделано в Российской Федерации. Факторинг должен широко использоваться нашими организациями, так как он поможет улучшить состояние экономики отечественных предприятий;
- 4) для помощи в развитии банковского обслуживания внешнеэкономической деятельности следует привлечь иностранных консультантов для передачи собственного опыта.

В целом следует отметить, что Республика Беларусь имеет колоссальный потенциал в развитии кредитования внешнеэкономической деятельности, т.к. можно пользоваться готовым опытом зарубежных стран, что поможет улучшить состояние национальной экономики в ближайшем будущем.

Литература:

1. Рекламная политика банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://prmaster.su/terms/reklamnaya-politika_49.html. - Дата доступа: 14.02.2017.
2. Шулековский, В. Нужен ли Республике Беларусь форфейтинг / В. Шулековский // Валютное регулирование и ВЭД – 2013. - №2. – с. 14-17.
3. Форфейтинг [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forfeiting.ru/factoring.htm>. - Дата доступа: 14.02.2017.
4. Преимущества, недостатки и ограничения форфейтинга [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.camcomp.com/preimuschestva-nedostatki-i-ogranicheniya-forfeitinga.html>. - Дата доступа: 14.02.2017.

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ РОЛИ НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ В НАРАЩИВАНИИ СОБСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ

*М.А. Печенская
г. Вологда, Россия*

Темпы роста объема государственного долга российских регионов с 2006 по 2016 г. опередили темпы роста собственных бюджетных доходов в 2,3 раза. В целом по стране долговая нагрузка на бюджеты субъектов РФ выросла за этот период с 12,6 до 28,4%. В территориальном разрезе рост более значителен. Так, в регионах Северо-Западного федерального округа доля государственного долга в налоговых и неналоговых доходах бюджетов увеличилась с 6,7 до 24,1% [2, 4]. В то же время стратегические ориентиры в области межбюджетных отношений федерального центра с регионами и муниципальными образованияами выстраиваются по принципу усиления взаимосвязи между объемом предоставляемой финансовой помощи и результатами наращивания собственного экономического потенциала территорий [1, 3].

В этих условиях поставленная в послании Президента РФ задача обеспечения устойчивого бюджета и государственных финансов вне зависимости от внешних факторов⁶ предполагает, в первую очередь, активизацию всех имеющихся бюджетных ресурсов. На это направлены и поручения В.В. Путина по сокращению дефицитов бюджетов субъектов и уровня их долговой нагрузки⁷, среди которых поручение региональным руководителям исходить из необходимости проведения инвентаризации регионального имущества и формирования реалистичных планов приватизации той собственности субъектов РФ, которая не приносит бюджетных доходов и не используется для решения задач социального характера.

Федеральный уровень апеллирует к усилению внимания регионов к повышению эффективности неналоговых доходов. На фоне проводимых в стране налоговых и межбюджетных реформ проблемы формирования и управления неналоговыми поступлениями в бюджет находились на втором плане. По нашим расчетам, доля неналоговых платежей в объеме совокупных доходов бюджетов субъектов РФ не поднималась выше 8% за 2006-2016 гг. Межстрановые сопоставления по данному показателю позволяют увидеть, что роль неналоговых поступлений в наполнении региональной казны в экономически развитых зарубежных государствах выше, чем в России (рис. 1)⁸.

⁶ Из Послания Президента Федеральному Собранию от 01.12.2016 г.

⁷ Перечень поручений по результатам проверки исполнения решений Президента по вопросам эффективности принятия мер по сокращению дефицитов региональных бюджетов от 04.01.2017 г.

⁸ Следует отметить, что в представленных странах существует различная бюджетная классификация. Так, значительная доля неналоговых доходов в совокупных доходах Великобритании объясняется тем, что в их

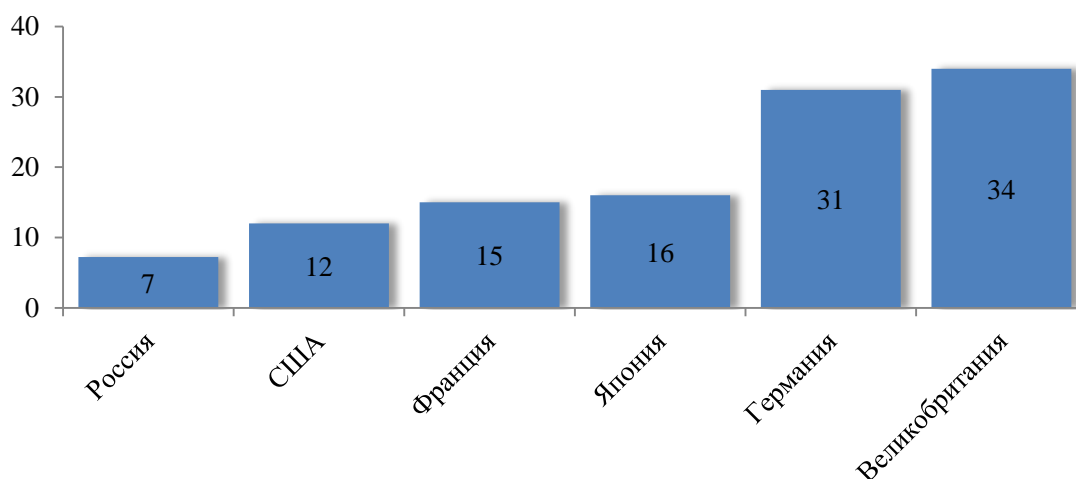


Рис.1. Доля неналоговых доходов в совокупных доходах консолидированных бюджетов регионов в некоторых странах в 2016 году, %

Источники: Статистическая база данных организации экономического сотрудничества и развития. – Режим доступа: <http://stats.oecd.org/>

Основную роль в структуре неналоговых доходов бюджетов субъектов РФ играли доходы от использования государственного и муниципального имущества. Они составляли порядка 30% неналоговых доходов Вологодской области в 2016 г., что ниже данного показателя в сравнении со средним как по СЗФО (47,7%), так и по России в целом (53,1%) (табл. 1).

Таблица 1

Динамика структуры неналоговых доходов консолидированных бюджетов

	Российская Федерация				Северо-Западный ФО				Вологодская область			
	2006 г.		2016 г.		2006 г.		2016 г.		2006 г.		2016 г.	
	Сумма, млрд. руб.	%*	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%	Сумма, млрд. руб.	%
Доходы от использования государственного и муниципального имущества	196,9	54,4	379,7	53,1	38,1	70,8	38,7	47,7	0,9	40,4	1,0	28,7
Платежи при пользовании природными ресурсами	17,0	4,7	36,1	5,0	2,9	5,5	6,0	7,3	0,2	10,1	0,8	23,7
Штрафы, санкции	10,9	3,0	104,3	14,6	1,0	1,9	8,7	10,7	0,1	4,5	0,8	23,3
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	75,9	21,0	122,8	17,2	7,7	14,3	18,9	23,2	0,6	30,3	0,6	16,1
Доходы от оказания платных услуг	14,4	4,0	49,9	7,0	1,6	2,9	7,3	9,0	0,1	3,4	0,2	5,1
Прочие неналоговые доходы	42,3	11,7	21,6	3,0	2,2	4,0	1,5	1,8	0,2	11,1	0,1	3,1
Административные платежи и сборы	4,2	1,2	1,0	0,1	0,4	0,7	0,2	0,2	0,0	0,2	0,0	0,0
Всего неналоговые доходы	361,7	100	715,4	100	53,8	100	81,1	100	2,1	100	3,5	100

* В % к объему неналоговых доходов.

Источники: рассчитано по [4].

состав законодательно включены доходы Национального фонда займов. В данный фонд, а, следовательно, и в объем неналоговых доходов, в отличие от России, поступает часть прибыли Банка Англии, проценты за кредиты, выданные органам местного самоуправления и часть средств специальных фондов [6].

Региональный срез показал, что в Северо-Западном федеральном округе наибольший прирост собственных доходов бюджета за счет использования имущественного комплекса наблюдался в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 5,1 и 5,6% соответственно. В остальных регионах казна пополнилась лишь на 1,8-2,5% (табл. 2).

Таблица 2

Оценка доходов от использования государственного и муниципального имущества

	2006 г.			2016 г.		
	Сумма, млрд. руб.	В % к объему собственных доходов	В % к объему государственного долга	Сумма, млрд. руб.	В % к объему собственных доходов	В % к объему государственного долга
Ленинградская обл.	2,0	6,5	45,5	7,1	5,6	115,0
г. Санкт-Петербург	28,9	15,5	415,0	23,7	5,1	172,0
Псковская область	0,4	5,4	65,4	0,5	2,5	3,3
Республика Карелия	0,6	5,3	30,0	0,7	2,5	2,9
Калининградская обл.	1,1	7,2	91,5	1,0	2,5	4,8
Мурманская область	1,2	5,4	112,9	1,6	2,5	7,9
Новгородская обл.	0,5	5,1	47,9	0,6	2,2	3,9
Архангельская обл.	0,9	4,7	43,4	1,2	2,1	3,0
Вологодская область	0,9	3,1	74,2	1,0	1,8	3,2
Республика Коми	1,2	4,2	32,0	1,2	1,8	2,8
<i>СЗФО</i>	<i>38,1</i>	<i>10,4</i>	<i>155,6</i>	<i>38,7</i>	<i>4,0</i>	<i>16,7</i>
<i>Справочно: РФ</i>	<i>196,9</i>	<i>6,3</i>	<i>50,2</i>	<i>379,7</i>	<i>4,6</i>	<i>16,1</i>

Источники: рассчитано по [2, 4].

В период 2006 – 2016 гг. объем доходов от использования государственного и муниципального имущества в целом по России номинально увеличился почти в 2 раза, однако с учетом инфляции он не изменился. Это свидетельствует, с одной стороны, о меньшем влиянии на неналоговые доходы нестабильности экономической конъюнктуры в сравнении с налоговыми поступлениями, с другой стороны, о низкой эффективности использования госсобственности.

По данным таблицы 2 видно, если в 2006 г. доходы от использования имущества составляли свыше 30% от размера государственного долга, то в условиях эскалации рыночных заимствований, они не способны стать инструментом заметного снижения уровня долговой нагрузки региональных бюджетов (менее 8% от размера государственного долга, за исключением Санкт-Петербурга и Ленинградской области).

Вместе с тем, опыт зарубежных стран, а также имеющиеся резервы повышения эффективности использования государственного и муниципального имущества в российских регионах смогут в будущем повысить роль неналоговых доходов.

В вышесказанных поручениях Президент РФ В.В. Путин обратил внимание на необходимость формирования реалистичных планов приватизации имущества. Начиная с 2011 года, региональные власти перешли на среднесрочное планирование приватизации имущества путем утверждения прогнозного плана (программы) приватизации имущества области на 3 года, что связано, прежде всего, с планированием доходов региональных бюджетов.

По нашим расчетам, за период 2008-2015 гг. в результате низкой эффективности планирования программ приватизации бюджет Вологодской области потерял 518 млн. рублей, Калининградской области – 284 млн. рублей. В то же время план приватизации имущества Республики Коми в большинстве случаев перевыполнялся (табл. 3)

Таблица 3

Оценка результатов приватизации имущества некоторых регионов СЗФО

Период	Вологодская область		Республика Коми		Калининградская область	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
2008	95,0	28,1	6,0	5,1	562,6	324
2009	90,0	32,5	4,6	2,3	25,0	31,1
2010	92,5	71,9	8,0	8,0	84,9	83,6
2011	105,0	76,7	2,7	8,7	23,0	24,5
2012	105,5	38,4	1,1	14,1	70,0	74,6
2013	100,6	40,6	5,0	10,0	48,0	29,4
2014	250,0	166,8	7,6	7,6	25,0	31,1
2015	166,5	31,7	12,9	12,9	102,4	59,0
2008-2015	1005,1	486,7	47,9	68,7	940,9	657,3
Влияние на бюджет региона, млн. руб.		-518,4		+20,8		-283,6

Источники: Прогнозные планы (программы) и отчеты о выполнении Прогнозного плана (программы) приватизации государственного имущества регионов.

Среди факторов, повлекших невыполнение прогнозного плана приватизации, следует назвать:

- низкой привлекательностью продаваемого имущества, которое в большинстве случаев требует дополнительных финансовых вложений после приобретения;
- низкой ликвидностью выставляемых на продажу пакетов акций в связи с тем, что они не продаются на фондовом рынке и не являются контрольными;
- отсутствием потенциальных покупателей на имущество и акции, планируемые к продаже;
- высокие затраты на предприватизационную подготовку имущества, в том числе оформлению правоустанавливающих документов.

Таким образом, в целях более эффективного привлечения в бюджет доходов от использования имущества и земель, во всех муниципальных образованиях Вологодской области должны быть осуществлены следующие мероприятия [5]:

- проведение анализа целесообразности продажи или сдачи в аренду объектов, находящихся в собственности регионов и муниципалитетов, исходя из экономической выгоды;
- своевременное принятие новых решений или продления сроков действия ранее принятых на очередной год по установлению ставок арендной платы;
- установление порядка контроля над использованием недвижимости, правильностью начисления и своевременным внесением арендной платы за него;
- усиление претензионно-исковой работы по взысканию задолженности по арендной плате за землю;
- создание реестра государственного и муниципального имущества, которое может быть передано в аренду, обеспечение доступности каждого желающего к данным сведениям;

- планирование деятельности и системного мониторинга результатов финансово-хозяйственной деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий;
- применение механизмов рыночной оценки при использовании объектов недвижимости, что будет способствовать повышению их доходности;
- полноценный учёт имущества за счёт проведения его инвентаризации и выявление неиспользуемых или используемых не по целевому назначению объектов с целью изъятия и перераспределения для более эффективного использования, признание права государственной и муниципальной собственности на бесхозные (брошенные) объекты в целях последующего распоряжения ими.

Литература:

- 1) Об утверждении Основ региональной политики РФ до 2025 года: Указ Президента 16 января 2017 года №13 // СПС «КонсультантПлюс».
- 2) Объем и структура государственного долга субъектов Российской Федерации и долга муниципальных образований // Отчетность Министерства финансов России. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/2016/ – Дата обращения: 14.02.2017.
- 3) Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов // СПС «КонсультантПлюс».
- 4) Отчетность по исполнению бюджетов // Отчетность Федерального казначейства России. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/> – Дата обращения: 14.02.2017.
- 5) Поварова А.И., Печенская М.А. Региональные бюджеты: тенденции, состояние, перспективы. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. – 110 с.
- 6) Шепенко, Р.А. Правовые основы бюджетного устройства и бюджетного процесса Великобритании // Правоведение. – 1999. – № 2. – С. 107-122.

МЕТОДИКА РАСЧЁТА МОНОПОЛЬНОЙ РЕНТЫ (НА ПРИМЕРЕ ДАННЫХ О РЕЗУЛЬТАТАХ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГОМЕЛЬСТЕКЛО»)

И.Н. Повод
г. Минск, Республика Беларусь

Изъятие в бюджет монопольной ренты может стать существенным источником повышения доходов государственного бюджета. Поэтому одним из актуальных направлений развития экономической мысли является совершенствование методики расчёта рентной составляющей дохода организации.

Поскольку организации имеют возможность завышать заработную плату сотрудников, занижая при этом налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, а существующие методики расчёта размеров ренты предоставляют стимул для этого, необходимо обратить внимание на вопрос предотвращения завышения заработных плат организациями-монополистами. Ввиду отсутствия серьёзных исследований по данной тематике считаем целесообразным предложить свой подход к определению адекватного размера оплаты труда. В его основе лежит использование среднего уровня оплаты труда, характерного для организаций соответствующего вида экономической деятельности.

В случае, если соотношение затрат на оплату труда и материальных затрат организации-монополиста не превышает среднее значение по виду экономической деятельности, размер прибыли в целях расчёта монопольной ренты совпадёт с размером бухгалтерской прибыли. Если же данный показатель превысит средний показатель по виду экономической деятельности, то при определении прибыли в целях расчёта

монопольной ренты будет использоваться расчётная сумма затрат на оплату труда, определённая на основе среднего уровня данного показателя, характерного для организаций соответствующего вида экономической деятельности.

Таким образом, расчёт монопольной ренты по предлагаемой методике имеет следующий вид.

Сумма монопольной ренты рассчитывается по формуле (1):

$$MR = P_{MR} - NP, \quad (1)$$

где MR – монопольная рента;

P_{MR} – прибыль в целях расчёта монопольной ренты;

NP – нормальная прибыль.

$$P_{MR} = VA - SW_{MR}, \quad (2)$$

где VA – добавленная стоимость;

SW_{MR} – затраты на оплату труда (включая отчисления на социальные нужды) в целях расчёта монопольной ренты.

$$VA = R - E, \quad (3)$$

где R – выручка;

E – затраты, за вычетом затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды.

В качестве затрат на оплату труда в формуле (2) используется наименьшее значение из двух показателей: фактический размер затрат на оплату труда и размер затрат на оплату труда, рассчитанный для данной организации исходя из среднего соотношения затрат на оплату труда и остальных затрат, характерного для организаций данного вида экономической деятельности:

$$SW_C \geq SW_{MR} \leq SW_A, \quad (4)$$

где SW_C – расчётный размер затрат на оплату труда, рассчитанный на основе среднего уровня таких затрат по виду экономической деятельности;

SW_A – фактический размер затрат на оплату труда.

Размер затрат на оплату труда на основе среднего значения по виду экономической деятельности определяется по формуле (5):

$$SW_C = E \times R_{SWE}, \quad (5)$$

где R_{SWE} – соотношение затрат на оплату труда и остальных затрат организаций, относящихся к данному виду деятельности.

Показатель R_{SWE} можно рассчитать, используя как абсолютные значения сумм затрат (6), так и данные о структуре затрат по соответствующему виду экономической деятельности (7).

$$R_{SWE} = \frac{SW_{EA}}{E_{EA}}, \quad (6)$$

где SW_{EA} – средний размер затрат на оплату труда по виду экономической деятельности;

E_{EA} – средний размер материальных и иных затрат по виду экономической деятельности.

$$R_{SWE} = \frac{S_{EA}^{SW}}{S_{EA}^E}, \quad (7)$$

где S_{EA}^{SW} – доля затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды в структуре затрат на производство продукции (работ, услуг) по виду экономической деятельности;

S_{EA}^E – доля материальных затрат, амортизации и прочих затрат в структуре затрат на производство продукции (работ, услуг) по виду экономической деятельности.

В соответствии с предлагаемой нами методикой расчёта величины монопольной ренты наиболее целесообразно определять величину нормальной прибыли с учётом рентабельности реализованной продукции, товаров, работ, услуг по соответствующему виду экономической деятельности:

$$NP = C \times PA_{EA}, \quad (8)$$

где C – затраты на производство и реализацию продукции;

PA_{EA} – рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг по виду экономической деятельности.

Используем приведённую методику для расчёта величины монопольной ренты занимающего доминирующее положение на рынке ОАО «Гомельстекло».

Исходные данные для расчётов взяты из отчёта о прибылях и убытках, отчёта о затратах на производство продукции (работ, услуг) рассматриваемого предприятия, а также статистического бюллетеня «Затраты на производство продукции (работ, услуг) организаций Республики Беларусь» и статистического сборника «Промышленность Республики Беларусь» [1, 2, 3].

В таблице 1 представлены исходные данные для расчёта монопольной ренты ОАО «Гомельстекло», которое занимается формованием и обработкой листового стекла.

Таблица 1

Исходные данные для расчёта монопольной ренты ОАО «Гомельстекло»

Показатель	Год					
	2013		2014		2015	
	Сумма, млн р.	Уд. вес, %	Сумма, млн р.	Уд. вес, %	Сумма, млн р.	Уд. вес, %
1. Показатели деятельности оргизации:	—	—	—	—	—	—
1.1 Выручка от реализации (без НДС)	916172	—	963935	—	1118564	—
1.2 Затраты на производство продукции:	899556	100,00	999899	100,00	1225423	100,00
1.2.1 Материальные затраты	646554	71,87	677109	67,72	969367	79,10
1.2.2 Затраты на оплату труда	122653	13,63	138512	13,85	127997	10,45
1.2.3 Отчисления на социальные нужды	36747	4,09	41898	4,19	43943	3,59
1.2.4 Амортизация основных средств и нематериальных активов	58680	6,52	96830	9,68	34047	2,78
1.2.5 Прочие затраты	34922	3,88	45550	4,56	50069	4,09
1.3 Затраты в расчёте на объём реализации:	833917	100,00	1076292	100,00	1358015	100,00
1.3.1 Материальные затраты	599376	71,87	728841	67,72	1074253	79,10
1.3.2 Затраты на оплату труда	113703	13,63	149094	13,85	141846	10,45
1.3.3 Отчисления на социальные нужды	34066	4,09	45099	4,19	48698	3,59
1.3.4 Амортизация основных средств и нематериальных активов	54398	6,52	104228	9,68	37731	2,78
1.3.5 Прочие затраты	32374	3,88	49030	4,56	55487	4,09
1.4 Прибыль (убыток) от реализации	82255	—	-112357	—	-239451	—
2. Структура затрат по виду экономической деятельности:	—	100,00	—	100,00	—	100,00
2.1 Материальные затраты	—	68,80	—	66,30	—	70,90
2.2 Затраты на оплату труда	—	15,60	—	16,50	—	15,70
2.3 Отчисления на социальные нужды	—	5,30	—	5,60	—	5,40
2.4 Амортизация основных средств и нематериальных активов	—	6,70	—	7,60	—	3,20
2.5 Прочие затраты	—	3,60	—	4,00	—	4,80
3. Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг (продаж) по виду экономической деятельности	—	6,10	—	4,40	—	2,60

Как видно из таблицы 1, прибыль от реализации на ОАО «Гомельстекло» была получена только в 2013 г. В 2014-2015 гг. выручка от реализации не покрыла затраты, добавленная стоимость имела отрицательные значения (таблица 2).

Таблица 2

Расчёт монопольной ренты для ОАО «Гомельстекло» за 2013-2015 гг., млн р.

Показатель		Год		
		2013	2014	2015
1. Затраты за вычетом затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды	E	686148	882099	1167471
2. Добавленная стоимость, созданная организацией	VA	230023,9	81836,5	-48906,9
3. Соотношение затрат на оплату труда и иных затрат по виду экономической деятельности	R_{SWE}	0,2642225	0,283697	0,2674271
4. Расчётная величина затрат на оплату труда	SW_C	181295,8	250248,8	312213,4
5. Затраты на оплату труда в целях расчёта монопольной ренты	SW_{MR}	147768,9	194193,5	190544,1
6. Прибыль в целях расчёта монопольной ренты	P_{MR}	82255,0	-112357,0	-239451,0
7. Величина нормальной прибыли для данного вида экономической деятельности	NP	55886,5	42413,1	29082,7
8. Величина монопольной ренты	MR	26368,5	-154770,1	-268533,7
9. Прибыль до налогообложения		21352	-260668	-471715

Монопольная рента была получена ОАО «Гомельстекло» только в 2013 г. в размере 21352 млн р. Поскольку в 2013 г. у предприятия имелась прибыль до налогообложения, рассчитанная монопольная рента либо её часть подлежит изъятию в бюджет. Отметим, что убыток от финансовой деятельности существенно уменьшил финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта, что привело к превышению суммы монопольной ренты над суммой прибыли до налогообложения. Однако, учитывая то, что монопольная рента изымается в бюджет не в полном объёме, а частично, ОАО «Гомельстекло» имело возможность в 2013 г. осуществить перечисление в бюджет необходимой части созданной им монопольной ренты.

Таким образом, в деятельности субъекта хозяйствования возможны следующие ситуации:

1. За отчётный период получен убыток от реализации продукции, товаров, работ, услуг. В таком случае монопольная рента отсутствует, её расчёт и изъятие в бюджет не осуществляется;

2. В отчётном периоде организацией получена прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, однако отрицательное сальдо по прочим доходам и расходам по текущей деятельности и убыток от инвестиционной, финансовой и иной деятельности привели к отрицательному значению показателя «прибыль до налогообложения». В таком случае монопольная рента у организации присутствует и рассчитывается, но её изъятие не осуществляется ввиду отсутствия у организации источников для перечисления монопольной ренты в бюджет.

3. Организацией в отчётном периоде получена прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, показатель «прибыль до налогообложения» также имеет положительное значение. В таком случае монопольная рента у организации присутствует, осуществляется её расчёт и изъятие в бюджет.

Литература:

1. Промышленность Республики Беларусь: Статистический сборник / Ред. Колл.: В.И. Зиновский, И.А. Костевич и др. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2014. – 273 с.
2. Промышленность Республики Беларусь: Статистический сборник / Ред. Колл.: И.В. Медведева, И.С. Кангро и др. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2016. – 249 с.
3. Затраты на производство продукции (работ, услуг) организаций Республики Беларусь за 2015 год: Статистический бюллетень: 2016. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2016. – 73 с.

КРЕДИТНЫЙ РИСК В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.С. Попкова
г. Минск, Республика Беларусь

На современном этапе развития мировой экономики странам субъектам хозяйствования приходится функционировать в непростых условиях снижения платежеспособного спроса, падения экспортных доходов, роста цен на отдельные сырьевые ресурсы, увеличения взаимных неплатежей. Данные факторы оказывают негативное влияние на возможность заемщиков своевременно рассчитываться по своим кредитным обязательствам в полном объеме, что в свою очередь приводит к высоким кредитным рискам банковских учреждений. Существует насущная необходимость в объективном мониторинге кредитных рисков банков и их оценке, а также выработке адекватных решений по их минимизации.

В классическом понимании кредитный риск представляет собой возможность потерь банком финансового актива в результате неспособности контрагентов (заемщиков) исполнить свои обязательства по выплате процентов и основной суммы долга в соответствии с условиями договора [1]. К основным методам управления кредитным риском относят: оценка финансового состояния заемщиков, эмитентов ценных бумаг и банков-контрагентов, мониторинг их финансового состояния, лимитирование, резервирование, контроль за кредитами, диверсификация портфеля ссуд и инвестиций банка, мониторинг состояния залогов, разграничение полномочий сотрудников, установление предельных значений обязательных нормативов в соответствии с действующим законодательством и внутренними положениями банка [2].

Оценка кредитных рисков банков учитывает уровень риска, степень риска и качество управления на основании следующей шкалы (см. таблицу 1).

Таблица 1

Бальная оценка показателей банков.

уровень риска	степень риска	качество управления
низкий – 8 баллов	низкий – 4 балла	хорошее – 4 балла
ниже среднего – 6-7 баллов	ниже среднего – 3 балла	удовлетв. – 3 балла
выше среднего – 4-5 баллов	выше среднего – 2 балла	недостаточно удовлетв. – 2 балла
высокий – 2-3 балла	высокий – 1 балл	неудовлетворительное – 1 балл

Источник: Национальный банк Республики Беларусь.

Правильность оценки банками кредитных рисков выявляется в ходе инспекционных проверок. Осуществляется оценка рисков, а также достаточности

капитала, прибыльности (доходности), качества управления банком. К полученным значениям применяются весовые коэффициенты (кредитный и риск ликвидности, уровень достаточности капитала, качество управления банком – 0,18, операционный риск – 0,06, прибыльность – 0,05, репутационный риск – 0,02, процентный риск банковского портфеля, стратегический – 0,015, фондовый, товарный- 0,012, валютный, процентный риск торгового портфеля – 0,048. Инспекционная оценка рассчитывается путем суммирования взвешенных показателей.

В результате проведенной оценки финансово-кредитное учреждение относится к одной из девяти групп устойчивости, начиная от первой группы, которая оценивает уровень устойчивости банка как высокий с позитивными перспективами, и заканчивая девятой группой, где банк имеет низкий уровень устойчивости с негативными перспективами.

За 2016 год в Беларуси было проведено 8 проверок, в том числе 6 комплексных и 2 тематические. Высокий кредитный риск получили 5 банков, выше среднего – 3 банка [3]. При этом на финансовом рынке Беларуси осуществляют свою деятельность 24 банка.

Высокие кредитные риски могут образоваться как в результате внутренних факторов (неправильная оценка рисков сотрудниками банков, искусственное занижение размеров риска, низкое качество проверки документов, недостаточный уровень внутреннего контроля и др.), так и в результате внешних факторов (реализация макроэкономических шоков и других бизнес-рисков). Возможно также использование специальных механизмов сокрытия реального уровня кредитного риска. Например, использование в качестве отлагательных условий положений договоров, которые по своей сути таковыми не являются. Проведение сделок без соответствующего экономического обоснования, в том числе с аффилированными лицами. Также могут присутствовать факты исключения отдельных клиентов из групп с целью регулирования нормативов концентрации риска.

Особенно тщательно должны отслеживаться кредиторы, по которым наблюдается существенный рост задолженности. В качестве признаков неплатежеспособности можно отметить: отрицательное значение стоимости чистых активов должника, приостановление или прекращение действия лицензии на осуществление основной деятельности, наличие списанной на внебалансовые счета задолженности и др. Следует обратить внимание на наличие просроченной более 30 дней задолженности по уплате процентов в банке, отсутствие или недостаточность поступлений в иностранной валюте для своевременного и полного погашения валютной задолженности, наличие вступившего в законную силу решения суда о привлечении должника в качестве поручителя и др. При оценке должников должен присутствовать комплексный подход с целью выявления максимально возможного количества признаков финансовой неустойчивости. Важно также своевременно отслеживать негативные изменения финансового и правового состояния кредитора с целью правильного отнесения к соответствующей группе риска.

Реализация кредитного риска банков напрямую зависит от состояния реального сектора экономики. Можно наблюдать снижение рентабельности в 2016 году (см. таблицу 2). Практически пятая часть организаций в стране остается убыточной. По состоянию на 1.01.2017 года проблемные активы банков достигли 5,1 млрд. руб. Доля проблемных активов в активах, подверженных кредитному риску, составила 12,8%, что практически вдвое больше уровня предыдущего года (6,8%).

Ухудшение финансового состояния предприятий может негативно сказаться и на состоянии банковской системы. Для эффективного управления проблемной задолженностью в Беларуси было создано Агентство по управлению активами. Было принято решение о сокращении объемов директивного кредитования экономики. Для этого устанавливаются ежегодные лимиты по объемам таких кредитных операций. Планируется, что со временем ОАО «Банк развития» станет единственным оператором по

кредитованию государственных программ. Регулярно проводится мониторинг долговых обязательств крупных кредитополучателей.

Таблица 2

Финансовые результаты работы организаций Беларуси в 2016 году

Показатели	2015 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	157 547,4	171 797,0
Прибыль от реализации продукции, млн. руб.	11 905,6	12 598,8
Рентабельность реализованной продукции, процентов	9,4	9,2
Рентабельность продаж, процентов	7,6	7,3
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций, %	21,7	19,0

Источник: Белстат.

Комплексное решение проблемы снижения кредитного риска предполагает повышение эффективности работы субъектов хозяйствования, проведение реструктуризации предприятий, развитие предпринимательства и государственно-частного партнерства, внедрение эффективных механизмов финансирования инвестиционных проектов. Сегодня банковский сектор Беларуси является доминирующим и наиболее развитым сегментом финансового рынка, что ограничивает возможности экономических агентов по привлечению доступного и приемлемого по цене финансирования. Целесообразно развивать небанковский сегмент экономики, активно создавать инвестиционные фонды, внедрять механизмы накопления венчурного капитала.

Важно задействовать механизмы секьюритизации для эффективного развития банковского сектора. В качестве активов для секьюритизации могут использоваться кредиты (ипотечные, потребительские кредиты, кредиты на покупку автомобилей, платежи по кредитным картам и др.) и ценные бумаги. Данные требования могут принадлежать банкам, микрофинансовым организациям и другим финансово-кредитным учреждениям, предприятиям различной формы собственности, лизинговым компаниям. Рефинансирование таких активов может осуществляться на международном и национальном рынках.

Специализированная компания SPV как участник сделки по секьюритизации может учреждаться в иностранной юрисдикции, как правило, в стране, где благоприятные налоговые условия и требования к собственному капиталу. SPV получает независимый от инициатора рейтинг, что создает возможности для приобретения пула требований либо за счет эмиссии ценных бумаг либо за счет привлечения субординированного банковского кредита на выгодных условиях. Такая схема выгодна для банков, не обладающих высокими кредитными рейтингами, но стремящихся оптимизировать свой кредитный портфель и повысить ликвидность. Изучение деятельности международных рейтинговых агентств показывает, что в большинстве случаев сделкам секьюритизации присваиваются более высокие рейтинги, чем банкам-оригинаторам [4]. Привлеченные от инвесторов средства передаются банку по договору займа. Погашение обязательств SPV по кредиту или выпущенным ценным бумагам осуществляется за счет погашения задолженности заемщиками.

Секьюритизация создает возможности для развития банковской системы и фондового рынка за счет повышения эффективности использования собственных средств и повышение ликвидности баланса привлечения финансирования на долгосрочной основе, повышения роли рынков ценных бумаг как источников финансирования, что в конечном итоге может придать дополнительный стимул экономике. Субъекты хозяйствования могут привлечь ресурсы на более длительные сроки на выгодных условиях. Привлечение более дешевого финансирования позволит снизить кредитный риск.

Считаем целесообразным изменение принципов системы директивного кредитования. Выделение средств предприятиям должно происходить по траншевому принципу по мере выполнения установленных ключевых критериев эффективности. В Беларуси целесообразно развивать производства с минимальным потреблением промежуточных товаров, с максимально возможным использованием местных источников сырья, а также производство услуг. Считаем необходимым учитывать показатель импортности вновь создаваемых производств и установить предельное значение данного показателя как ограничительного критерия для принятия инвестиционных решений. Также в качестве приоритетного критерия финансирования может рассматриваться рост доли предприятия на внешних рынках.

Является перспективным создание агентства по реструктуризации предприятий при ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Эта структура через механизм долевого участия будет привлекать частные ресурсы и на условиях софинансирования государственного и частного капиталов осуществлять реализацию инвестиционных проектов. Важное условие успеха функционирования данной организации – наличие частной управляющей компании с привлечением известных менеджеров. При такой схеме будет обеспечено повышение эффективности использования ресурсов организациями реального сектора экономики. Детальный и тщательный анализ инвестиционных проектов при таком подходе позволит в будущем минимизировать кредитные риски.

Литература:

1. Кредитный риск коммерческого банка [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/kreditnyiy_risk_banka. - Дата доступа: 1.02.2017.
2. Дубков С. Основы структурного анализа и оценка кредитного риска банка / С. Дубков // Банковский вестник. - № 13 (558). – 2012. – С.21-25.
3. Оценка кредитного риска // Материалы семинара Национального банка Республики Беларусь. – 12-14 сентября. – 2016.
4. Попкова, А.С. Меры по совершенствованию финансового обеспечения малого и среднего предпринимательства / А.С. Попкова // Банковский вестник. - №11 (616). – 2014. – С.40-45.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О.Ф. Рóдевич
г. Минск, Республика Беларусь

В условиях обострения конкуренции банки стремятся развивать такие конкурентные преимущества, как гарантию возврата привлечённых средств, широкий спектр банковских продуктов, квалифицированный подход к управлению рисками, организационную структуру и высокую культуру по работе с клиентами. Клиентов интересует снижение процентных ставок, большие сроки кредитования, смягчение требований к обеспечению. Банки в свою очередь преследуют наращивание кредитного портфеля и прибыли, привлечение новых клиентов. При падении процентных ставок, когда для банков выгоднее долгосрочное размещение ресурсов под фиксированную доходность, наиболее востребованным банковским продуктом становится проектное финансирование (Project finance).

Проектное финансирование не является совершенно новым явлением и достаточно распространено как форма организации инвестиций в проекты реального сектора экономики. Европейский банк реконструкции и развития (European Bank for Reconstruction

and Development –EBRD), Мировой банк (International Bank for Reconstruction and Development –IBRD) применяют проектное финансирование для реализации крупных проектов, связанных с разработкой природных богатств в развивающихся странах, а также для финансирования проектов в странах Восточной Европы, испытывающих дефицит капитальных ресурсов. Из развитых государств наиболее активно финансирование инвестиционных проектов происходит в США, Франции, Великобритании, из развивающихся рынков – Саудовская Аравия, Китай. Проектное финансирование применяется в энергетике, нефте- и газопереработке, добыче полезных ископаемых, при реализации инфраструктурных проектов, реже в наукоёмких отраслях промышленности.

Проектное финансирование представляет собой способ организации финансирования инвестиционного проекта, при котором за счёт средств спонсоров создаётся новая юридически обособленная проектная компания, реализуется многосторонняя система распределения рисков между различными участниками проекта, будущие денежные потоки, генерируемые проектной компанией, являются основным обеспечением для обслуживания и возврата привлечённых ею средств. Проектное финансирование индивидуально по своей сути и каждый проект уникален.

Главные черты проектного финансирования – это комбинация долевого и долгового финансирования и обособленность финансируемого проекта от остальных активов его собственника. Привлечение долгового финансирования может осуществляться не только путём кредитования банками, но и посредством выпуска облигаций. В большинстве сделок используется кредитная форма привлечения долгового финансирования в виде синдицированных кредитов. Ставка по кредиту часто привязывается к ставке LIBOR (London Interbank Offered Rat). При управлении рисками присутствует оптимизация рисков между всеми участниками проекта. В случае успешного функционирования проекта выплаты участникам и кредиторам осуществляются за счёт денежных потоков, в случае банкротства обеспечением по кредитам выступают активы проекта, выставленные на аукцион при ликвидации.

При обычном банковском кредитовании все риски, как правило, полностью берёт на себя заёмщик. При организации же проектного финансирования риски распределяются между всеми участниками проекта. Технологические риски могут быть переложены на поставщиков оборудования, а рыночные – на покупателей или связанных с ними сторон путём заключения соответствующих специализированных контрактов. Управление политическим риском ложится в основном на государственные органы, которые вовлекаются в проект в качестве его спонсора. Исполнение функциональных гарантий участниками проекта позволяет обеспечить стабильность будущих денежных поступлений. В отличие от обычного кредитования, при котором источником возврата заёмных средств является вся хозяйственная деятельность заёмщика, включая доходы от эксплуатации профинансированного объекта, в проектом финансировании источником погашения заёмных финансовых ресурсов служит только приток денежных средств, получаемых от реализации самого проекта.



Рис. 1. Движение средств: а) при обычном кредитовании, б) при проектом финансировании

Отличия проектного финансирования от других форм кредитования бизнеса состоят в следующем:

- проектное финансирование организуется для целевого инвестирования проекта в рамках специально созданного юридического лица (проектной компании), осуществляющего реализацию данного проекта;

- оценка обязательств, процента по кредиту проводится на основе анализа и оценки денежных потоков проекта, не на результатах деятельности проектной компании;

- при проектном финансировании достаточно высокое отношение заёмных средств к собственному капиталу (финансовый рычаг – financial leverage);

- основным средством обеспечения безопасности для кредиторов служат лицензии, контракты, права на использование природных ресурсов.

Проектное финансирование имеет ряд преимуществ и некоторые недостатки для участников сделки. К преимуществам использования следует отнести:

- концентрация ресурсов в финансируемом проекте;

- положительный эффект от высокого соотношения заёмных и собственных средств;

- справедливое распределение рисков и доходности между сторонами;

- достаточно длительный срок использования заёмных средств;

- снижение рисков за счёт забалансового учёта стоимости проекта;

- налоговые преимущества;

- прозрачность финансовой и хозяйственной деятельности по проекту;

- использование и интеграция знаний и опыта различных участников проекта;

- применение современных технологий.

К недостаткам относятся:

- более высокий процент по кредиту в связи со значительными рисками;

- различные комиссионные сборы с компании-заёмщика;

- достаточно длительная и сложная процедура принятия решения о финансировании, связанная с оценкой возможных рисков;

- высокие затраты на исследования и подготовку технико-экономической документации;

- жёсткий контроль за реализацией проекта со стороны банка-кредитора.

Классическим примером использования проектного финансирования служит крупнейший концессионный проект в области транспортной инфраструктуры – «Евротоннель». Строительство *тоннеля под проливом Ла-Манш* длиной около 50 км между Великобританией и континентальной Европой завершилось в начале 1993 г. Этот масштабный инфраструктурный проект стоимостью 60 млрд французских франков впервые был реализован исключительно за счёт частных инвестиций, без привлечения государственных гарантий и без участия государственных органов в организационной работе. Акционерный капитал специальной проектной компании в сумме 10 млрд французских франков был мобилизован за счёт эмиссии франко-британских ценных бумаг. Синдицированный кредит предоставляли 198 банков-кредиторов (впоследствии 209), гарантами выступали 50 международных банков. За риски по основному кредиту предусматривалась маржа в размере 1,25 % годовых сверх базовой ставки в период до завершения строительства объекта, 1% годовых после ввода объекта в эксплуатацию, и 1,25 % годовых после 3 лет функционирования объекта в случае не выполнения условий кредитного соглашения по показателям окупаемости проекта. Срок погашения кредита составлял 18 лет и только за счёт сборов за пользование туннелем.

Примерами применения проектного финансирования в России являются: крупнейший в мире проект нефтегазовой отрасли «Сахалин-2» по освоению шельфа острова Сахалин с участием иностранных инвесторов, проект «Северный поток» магистрального газопровода из России в Германию через Балтийское море, проект по

освоению газовых месторождений «Южно-Русское» в районе Ямало-Ненецкого автономного округа.

Проектное финансирование в Беларуси находится на начальной стадии развития. Коммерческие банки страны не в состоянии кредитовать масштабные проекты подобно российским банкам, участвующим в финансировании крупнейших проектов по добыче нефти, газа, других полезных ископаемых. Проектное финансирование реализуется в виде концессий в таких отраслях, как разработка полезных ископаемых, транспортная инфраструктура (автомобильные дороги), туризм. При финансировании инвестиционных проектов используются отдельные элементы проектного финансирования, например, прогнозирование притока денежной наличности от реализации проекта, выбор строящегося объекта в качестве способа обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору.

Проектное финансирование применяется в ОАО «Белгазпромбанк». Банк финансирует проекты в таких секторах экономики, как нефтяная промышленность, химия и нефтехимия, металлургия, инвестиции в недвижимость, машиностроение, строительство, транспорт, сельское хозяйство, пищевая, легкая, лесная промышленности, медиа бизнес, энергетика. Преимуществами проектного финансирования выступают:

- 1) возможность финансировать проекты на длительный срок (до 10 лет);
- 2) возможность получения кредита на вновь созданную компанию;
- 3) финансирование проектов на всех этапах: создание основных фондов, формирование оборотного капитала;
- 4) гибкий график финансирования проекта и погашения основного долга с учётом специфики проекта;
- 5) организация схемы финансирования проекта с применением различных банковских инструментов (кредит, лизинг, торговое финансирование, облигации, банковские гарантии) с целью формирования оптимальной процентной ставки по проекту;
- 6) в обеспечение по проекту, как правило, принимаются создаваемые в рамках проекта активы;
- 7) предоставление консультаций на этапе предварительного рассмотрения проектов, в ходе рассмотрения полного пакета документов, в т.ч. по вопросам оптимизации схемы финансирования и по правовым аспектам реализации проекта [3].

Самый распространённый вариант проектного финансирования в Республике Беларусь – выдача кредитов на строительство объектов недвижимости (офисные здания, крупные объекты жилищного строительства, автозаправочные станции, гостиницы, супермаркеты). Сферу проектного финансирования следует существенно расширить за счёт интегрированного кредитования других крупных и высокодоходных проектов. Такими могут быть проектные решения апробированных новейших технологий [7, с. 81].

Среди причин крайне незначительного развития проектного финансирования в Беларуси можно отметить отсутствие действенного механизма поиска и подготовки проектов, несовершенство методики их финансового анализа, недостаток опыта в проектном финансировании. Развитию проектного финансирования может способствовать использование концессионных соглашений проектных компаний с правительством принимающей страны. Коммерческая и кредитная документация по проектному финансированию довольно сложна и должна подкрепляться законодательной и нормативной основами. Необходимо законодательное оформление всех видов обязательств, тонкостей распределения рисков и прибылей, политических и страховых рисков. Имеет место дефицит эффективных инвестиционных проектов, а также частных инвесторов, готовых рисковать своими средствами в особо крупных размерах.

Проектное финансирование в Беларуси должно иметь интеграционный характер с привлечением зарубежных и в первую очередь российских финансовых ресурсов, а также квалифицированных специалистов в области проектного анализа и проектного финансирования. В перспективе целесообразно развивать проектное финансирование на базе ОАО «Банк развития Республики Беларусь».

Литература:

- 1 Йескомб, Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 408 с.
- 2 Никонова, И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 154 с.
- 3 ОАО «Белгазпромбанк» [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://belgazprombank.by/korporativnim_klientam/finansirovanie_biznesa/proektnoe_finansirovanie1/. – Дата доступа: 12.02.2017.
- 4 Русановская, Е.В. Развитие банковского проектного финансирования в России: диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е.В. Русановская; [Место защиты: Сарат. гос. соц.-эконом. ун-т]. – Саратов, 2009. – 211 с.
- 5 Трофименко, Е.В. Развитие проектного финансирования при участии банковского капитала: диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е.В. Трофименко; [Место защиты: Кубан. гос. ун-т]. – Краснодар, 2008. – 171 с., ил.
- 6 Файт, Э. Введение в проектное финансирование / Под ред. Эндрю Файт; Пер. с англ. Бюро переводов Ройд. – М.: ЗАО «Интелбук», 2010. – 208 с.
- 7 Филиппова, Л. Е. Проектное финансирование в мировой экономике: монография / Л. Е. Филиппова. – Минск: Мисанта, 2009. – 107 с.
- 8 Чугнин, А.А. Проектное финансирование: сущность, оценка возможностей применения в России, стимулирование: диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.10 / А.А. Чугнин; [Место защиты: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики]. – Москва, 2010. – 194 с.
- 9 Юровицкий, И.С. Совершенствование форм и способов инвестирования инновационной деятельности на основе принципов проектного финансирования: диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И.С. Юровицкий; [Место защиты: Гос. ун-т упр.]. – Москва, 2011. – 263 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Е.В. Счастливенко, Т.В. Счастливенко
г. Белгород, Россия*

Страховой рынок в России продолжает находиться в стадии своего становления, что порождает ряд проблем в его функционировании на этапе перехода к развитым рыночным отношениям.

Существует множество подходов к определению понятия «страховой рынок». С одной стороны, страховой рынок – это система экономических отношений, составляющая сферу деятельности страховщиков и перестраховщиков в данной стране, группе стран и в международном масштабе по оказанию соответствующих страховых услуг страхователям.

С другой стороны, страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются предложение и спрос на нее [2].

Также страховой рынок можно рассматривать как форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества, либо как совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих страховых услуг, а также страховых посредников и организаций страховой инфраструктуры.

Специфическим товаром, предлагаемым на страховом рынке, является страховая услуга. Перечень видов страхования, представленных на страховом рынке, определяет ассортимент страховых услуг.

Структура рынка характеризуется совокупностью количественных и качественных показателей, к которым относятся: число хозяйствующих субъектов и доли, занимаемые ими на данном товарном рынке; показатели рыночной концентрации; условия входа на рынок; открытость рынка для межрегиональной и международной торговли.

Структура страхового рынка также может быть охарактеризована в институциональном, территориальном и отраслевом аспектах.

В институциональном аспекте структура страхового рынка представлена: государственными, акционерными, частными, корпоративными страховыми компаниями, обществами взаимного страхования и другими страховщиками.

В территориальном аспекте структура страхового рынка характеризуется: местным (региональным) страховым рынком; национальным (внутренним) страховым рынком; мировым (внешним) страховым рынком.

По отраслевому признаку выделяют рынок: личного страхования; имущественного страхования; страхования ответственности, каждый из которых, в свою очередь, можно разделить на обособленные сегменты, например, рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т.д. [2].

Страховой рынок как совокупность страховых организаций представляет собой сложную многофакторную динамическую систему – группу регулярно взаимодействующих и взаимозависимых отдельных составных частей, образующих единое целое. Страховая система взаимодействует с окружающей ее средой посредством внешних связей, которые характеризуют как влияние окружения на систему, так и воздействие системы на среду. Таким образом, страховой рынок представляет единство двух систем – внутренней системы и внешнего окружения.

К внутренней системе страхового рынка относятся следующие основные управляемые переменные: страховые продукты (условия договоров страхования данного вида), система организации продаж страховых полисов и формирования спроса, гибкая система тарифов, собственная инфраструктура страховщика. Также к внутренней системе относятся управляемые страховщиком переменные ресурсы: материальные, финансовые, трудовые, определяющие положение данного страховщика на рынке.

Внешнее окружение рынка – это система взаимодействующих сил, окружающих внутреннюю систему рынка и оказывающих на нее воздействие. К основным элементам внешнего окружения, на которые страховая компания может оказывать частично управляющее воздействие, относятся: рыночный спрос, конкуренция, ноу-хау страховых услуг. К неуправляемым со стороны страховой компании составляющим внешней среды относятся:

- 1) научно-технический прогресс;
- 2) государственно-политическое окружение: стабильность государственной и социальной политики, направленной на поддержку страхования;
- 3) состояние экономики: численность населения и уровень его жизни: денежная система, валютное положение и т.п.,
- 4) социально-этническое окружение: уровень страховой культуры, национальные традиции, этнический состав и т.д.;
- 5) конъюнктура мирового страхового рынка [2].

Государственное регулирование страховой деятельности представляет собой создание государством рамочных условий для функционирования страхового рынка, в пределах которых его субъекты свободны в принятии решений.

Основа экономического порядка в страховании заложена в законодательстве. Государство, в лице специально уполномоченных органов, должно осуществлять управление процессом страхования путем принятия правовых норм и осуществления

надзора за их исполнением. Государственным органом страхового надзора, осуществляющим функции по регулированию, контролю и надзору в сфере страховой деятельности, является Центральный банк Российской Федерации [1].

Основными субъектами страхового рынка выступают страхователи и страховщики. Кроме того, в качестве потребителей страховых услуг могут принимать участие застрахованные лица и выгодоприобретатели. Инфраструктуру страхового рынка составляют страховые посредники, профессиональные оценщики, актуарии.

Структура товарного рынка характеризуется количественными и качественными показателями.

Количественные показатели:

- численность продавцов, действующих на данном рынке;
- доли, занимаемые продавцами на данном товарном рынке;
- показатели рыночной концентрации.

По данным Единого государственного реестра субъектов страхового дела, регулярно публикуемых органом страхового надзора, в последние годы число субъектов страхового дела постоянно снижается (Табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности российских субъектов страхового дела к началу года

Наименование субъекта	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Изменения за 5 лет
Страховые компании	553	445	407	391	326	251	-302
Страховые брокеры	181	169	162	148	134	96	-85
Общества взаимного страхования	6	10	12	12	10	12	+6
Перестраховщики	128	101	98	86	72	57	-71
Перестраховочные общества	19	14	13	13	7	5	-14

Источник: [3]

Таким образом, за пять лет число субъектов страхового дела сократилось на 466 организаций. С июля 2004 года, с момента увеличения требований к минимальному размеру уставного капитала страховщиков, лицензии были отозваны у 1293 страховых компаний.

Таблица 2

Крупнейшие страховые компании по собранным страховым премиям за 9 месяцев 2016 года

№ п/п	Название страховщика, показатели	За 2014 год		За 2015 год		за 9 месяцев 2016 года	
		% от всего рынка	Место	% от всего рынка	Место	% от всего рынка	Место
1	СОГАЗ	10.65	2	12.04	2	13.97	1
2	РОСГОССТРАХ	13.15	1	14.54	1	10.51	2
3	ИНГОССТРАХ	6.66	3	7.19	4	7.38	3
4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	6.61	4	7.61	3	7.28	4
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	4.48	5	5.28	5	5.39	5
6	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	3.69	8	4.30	8	5.29	6
7	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	3.71	7	4.64	7	4.89	7
8	ВСК	3.82	6	4.70	6	4.37	8
9	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	1.47	14	2.33	10	3.29	9
10	СОГЛАСИЕ	3.43	9	3.00	9	2.73	10

11	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	1.08	18	1.31	12	2.31	11
12	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	1.97	11	2.03	11	1.91	12
13	РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ	1.31	16	1.27	14	1.56	13
14	АЛЬЯНС ЖИЗНЬ	0.27	47	0.25	50	1.16	14
15	МАКС	1.67	12	1.02	18	1.10	15
16	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	0.74	22	0.78	19	1.09	16
17	АРСЕНАЛЬ	0.22	59	0.25	51	1.01	17
18	ЭНЕРГОГАРАНТ	0.94	19	1.03	17	0.99	18
19	ВТБ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	-	-	0.63	25	0.97	19
20	СИВ ЛАЙФ	0.54	27	0,68	22	0.93	20
	Объем страховых премий двадцати крупнейших продавцов, тыс. руб.	715 266 799		793 349 935		692 030 697	
	Коэффициент рыночной концентрации (CR-20), %	72.41		77.49		78.13	
	Страховые премии всего по рынку, тыс. руб.	987 772 587		1 023 819 318		885 699 178	

Источник: [3]

Общий объем собранной премии (без ОМС) за 9 месяцев 2016 г. составил – 885,7 млрд руб., объем выплат – 363,4 млрд руб.

Доля 20 крупнейших компаний по собранным страховым премиям составила 78,13 %, а по осуществленным выплатам – 82,63 %. Концентрация страхового бизнеса у крупнейших страховщиков растет.

При этом первая десятка лидеров почти не изменилась. Росгосстрах в 2016 году уступил лидерство в отрасли компании СОГАЗ.

Уровень выплат за 9 месяцев 2016 г. составил 41,0 %, что ниже уровня предыдущих лет, когда он составлял более 47 %.

На рынке сохраняется тенденция сокращения числа действующих страховщиков. Ужесточая требования к резервам и капиталу страховщиков, контролируя их финансовую устойчивость, Центральный банк РФ способствует уходу компаний с рынка.

Индекс рыночной концентрации Герфиндаля–Гиршмана (ННІ). определяется как сумма квадратов долей, занимаемых на рынке всеми действующими на нем продавцами. В результате проведенных расчетов по данным за 9 месяцев 2016 года Индекс рыночной концентрации Герфиндаля–Гиршмана российского страхового рынка составил 558, что характерно для низкоконцентрированных рынков. По итогам 2015 года индекс рыночной концентрации ННІ составлял 592, что также характерно для низкоконцентрированного рынка.

Показатели рыночной концентрации дают возможность сделать предварительную оценку степени монополизации рынка, равномерности (или неравномерности) присутствия на нем хозяйствующих субъектов. Чем больше продавцов с равномасштабными объемами продаж действует на рынке, тем меньше значение соответствующих показателей концентрации бизнеса.

Качественные показатели структуры рынка характеризуют:

- наличие или отсутствие барьеров входа на рынок для потенциальных конкурентов, степень их преодолимости;
- открытость рынка для межрегиональной и международной торговли [2].

Наиболее важным требованием к страховщикам, начинающим свою деятельность является необходимость формирования уставного капитала, минимальная величина которого установлена законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации», составляет 120 000 тыс. руб. и выше. Также для осуществления страхования на отдельные виды необходимо получить соответствующую лицензию с обоснованием всей деятельности по лицензируемому виду.

Выйдя на рынок, страховщику достаточно тяжело удержаться на нем в связи с довольно высокими требованиями по соблюдению указаний Центрального банка к формируемым страховым резервам, соответствию финансовых вложений. Также важным моментом в оценке финансовой устойчивости является расчет нормативного соотношения активов и принятых обязательств страховщика..

В связи со вступлением России в ВТО, для страховых компаний с иностранным капиталом постепенно будут сниматься существующие ограничения.

В настоящее время и до 22 августа 2017 г. страховые организации, являющиеся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеющие долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 51 процента, не могут осуществлять в Российской Федерации виды страхования, указанные выше, а также страхование жизни и обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств [3].

В случае, если размер (квота) участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций превышает 50 процентов, орган страхового надзора прекращает выдачу лицензий на осуществление страховой деятельности страховым организациям, являющимся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) или имеющим долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 процентов.

Страховая организация обязана получить предварительное разрешение органа страхового надзора на увеличение размера своего уставного капитала за счет средств иностранных инвесторов и (или) их дочерних обществ, на отчуждение в пользу иностранных инвесторов (в том числе на продажу иностранным инвесторам) своих акций (долей в уставном капитале), а российские акционеры (участники) обязаны получить предварительное разрешение органа страхового надзора на отчуждение принадлежащих им акций (долей в уставном капитале) страховой организации в пользу иностранных инвесторов и (или) их дочерних обществ.

Оплата иностранными инвесторами принадлежащих им акций (долей в уставных капиталах) страховых организаций производится исключительно в денежной форме в валюте Российской Федерации.

Страховая организация, являющаяся дочерним обществом по отношению к иностранному инвестору (основной организации) или имеющая долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 процентов, имеет право осуществлять в Российской Федерации страховую деятельность, если иностранный инвестор (основная организация) не менее пяти лет является страховой организацией, осуществляющей свою деятельность в соответствии с законодательством соответствующего государства [3].

Таким образом, барьеры не позволяют всем желающим страховщикам вступить на российский страховой рынок. Основной целью регулирования структуры товарных рынков является достижение и поддержание умеренной рыночной концентрации, при которой достигается:

- умеренная интенсивность конкуренции;
- достаточная для привлечения импорта степень открытости рынка для иностранных продавцов.

Отмеченные тенденции развития страхового рынка позволяют оценить состояние конкурентной среды на исследуемом рынке. Основным направлением антимонопольного регулирования структуры товарного рынка для страховой отрасли в настоящее время

является повышение уровня рыночной концентрации, что выражается в содействии укрупнению компаний, активизации инвестиционного процесса и содействие входу в рынок компаний из других регионов и стран.

Литература:

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон от 27.11.1992 № 4015-ФЗ.
2. Счастливенко Е.В. Страхование: учебное пособие / Е.В. Счастливенко – Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. – 258 с.
3. <http://www.insur-info.ru/>

РАЗВИТИЕ РАЗЛИЧНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЗАДЭС

***Т.Н. Флигинских, Эммануэль Марк
г. Белгород, Россия***

В международной торговле, несколько средства используются для осуществления платежей, а именно: банковский чек, банковскую карту, банковский перевод. Банковский сектор ЗАДЭС начаты реформы под руководством Центрального банка Союза, чтобы увеличить ставки банковскую услугу. По ЦБЗАГ, есть несколько Социально-экономическое факторов блокаторы особенно, банковский кризис, который привел к серьезному потере доверия, низкий доход населения, неграмотность, длительные процедуры, высокая стоимость услуг. ЦБЗАГ, в различных реформ, чтобы увеличить ставки банковскую услугу и использование безналичных платежных инструментов в ЗАДЭС. Эти реформы привели к созданию отдельных платежных инструментов в субрегионе. После рассмотрения средства оплаты, используемого в зоне ЗАДЭС, мы постараемся ответить на эти подходы некоторые законные вопросы.

- ✓ Какие фактическое использование сделал из карт, 13,52%?
- ✓ Какова стоимость банковских услуг?
- ✓ Каковы комиссии по закупкам от терминалов?

Вот вопросы, которые задают, прежде чем принимать решение, чтобы открыть счет, или банковскую карту, которая должна отражать.

ЗАДЭС, как стран по всему миру, должны адаптироваться к модернизации платежных инструментов. Таким образом, союз не оставаться в стороне от процесса модернизации платежных систем, с которыми сталкивается банковский сектор. Сегодня использование платежных инструментов стала незаменимой. В ЗАДЭС, ЦБЗА существенно отличает между двумя способами оплаты: наличная Средства и безналичная Средства.

❖ Наличные платежи

Наличные платежи оставаться текущий способ оплаты сделка в ЗАДЭС. фактически использование банкнот и монет объясняется ЦБЗАГ низкие доходы населения, неграмотность населения, Более сложные условия Открытие счета, высокая стоимость услуг, и ограниченное принятие безналичных платежных инструментов.

❖ Безналичные платежи

средства Безналичные платежи существенно банковский чек, банковский перевод, Торговые эффекты, платежного поручения и банковская карта. В обще эти средства поддержал банковские счета. Но сегодня, есть предоплата карты.

- **Чек:** Она представляет собой средство платежа и приемлемым.
- **Перенесение:** Это форма межбанковского сделки.

- **Торговые эффекты:** Использование этих средств в коммерческих сделках все еще остается низким, и почти неизвестны
- **платежного поручения** :Это платежный инструмент еще почти несуществующий в ЗАДЭС.
- **Банковская карта:** Кредитная карта используется только в редких сети банкоматов, а также электронные платежные терминалы были почти несуществующими уменьшая их функцию на снятие наличных.

Центральный банк государств Западной Африки в своей политике, начатая в 1999 году предлагаемая реформа платежных систем, которая устанавливает три основных инфраструктуры⁹:

- Автоматизированная система передачи и Правила в ЗАДЭС: это региональная система реального времени валовых расчетов системно важных сделок.
- Автоматизированная система межбанковского клиринга: Это автоматизированный инструмент для обмена и урегулирование торговых операций оплаты,
- Система карт межбанковских платежных на всей территории Союза.

Одним из главных целей реформы платежных систем является установление региональной совместимости позволяя банковскую карту играть полностью его функция платежное средство¹⁰.

Примечание Информация для 4-й квартал 2 014 № 40 (ЦБЗА) имеет следующие статистические данные¹¹:

- Бенин, ставка банковская услуги 15,69%, 190 агентств и 254 банкоматов
- Буркина, ставка банковская услуги 11,14%, 231 агентств, 245 банкоматов ;
- Кот-д'Ивуар, ставка банковская услуги 16,49%, 567 агентств 701 банкоматов
- Гвинея-Бисау, ставка банковская услуги 6,83%, 26 агентств, 38 банкоматов
- Мали, ставка банковская услуги 16,14%, 434 агентств и 343 банкоматов;
- Нигере, ставка банковская услуги 4,25%, 135 агентств и 115 банкоматов;
- Сенегал, ставка банковская услуги 16,40%, 367 агентств 385 банкоматов;
- Того, ставка банковская услуги 17,58%, 183 агентств и 191 банкоматов.

GRIOT, Африканский ежедневная газета Информация, опубликованная, 13-02-2012, что достичь ставка банковская услуга высокая в ЗАДЭС, это цель, установил центральный банк, отметив, что использование банковских услуг еще не идти в привычках населения. Для достижения высокой ставка банковская услуга ЦБЗАГ провела реформы в соответствии со своими амбициями. С 2003 года Центральным банком в партнерстве с Межбанковских

электронных Банковская группа (мэБг-ЗАДЭС), который является доказательством этого амбиций.

В статье, опубликованной, 28-04-2005 года на сайте журнала AFRIK.COM, Фалила Гадамасси публикует развивать и продвигать использование банковской карты, в рамках Экономического и валютного союза Западной Африки (ЗАДЭС), является цель межбанковских электронных Банковской группы ЗАДЭС. Кроме того, демократизировать использование кредитной карты является одним из основных целей группа межбанковских электронных банковских (мэБг- ЗАДЭС).

По данным Центрального банка, региональный межбанковский электронный банкинг направлен на развитие использования банковской карты в качестве платежный инструмент в ЗАДЭС. В связи с этим, стратегические направления электронного банкинга рамках реформы Платежные системы ЦБЗАГ искали особенно следующие моменты:

- Установление Межбанковская региональная через использование банкоматов ;

⁹ Платежные системы ЦБЗАГ

¹⁰ Платежные системы ЦБЗАГ

¹¹Примечание Информация для 4-й квартал 2 014 № 40 (ЦБЗАГ)

- Институт вывода банковской карты и / или платы за использование по всей ЗАЭС и из ЗАДЭС ;
- Использование технологии Стандарты Mastercard Visa для повышения безопасности транзакций.

ЦБЗАГ играет объединяющую роль и промотор межбанковском. Эта группа предназначена для обеспечить изучение, стандартизации, продвижение и определение стандартов безопасности областного межбанковских электронных банковской системы. Таким образом, мЭБг- ЗАДЭС несет ответственность за функций, включая:

- Организация взаимодействия;
- Развитие межбанковских правил и процедур;
- Рулевое межбанковского электронной платежной системы и ее взаимодействия.

Три типа услуг, предлагаемых мЭБг- ЗАДЭС:

- Межбанковские услуги, чтобы обеспечить совместимость национальных, региональных и международных операций;
- Банковское делегацией
- Дополнительные услуги

Несмотря на все усилия, скорость банковских услуг не развиваться, в электронных терминалов оплаты практически отсутствует, и так банковских карт остаются ограничивается их простое использование.

мЭБг- ЗАДЭС совершил с 2009 года, в динамическом развитии платежных карт. Развитие массовых электронных платежей в ЗАДЭС зависит от увеличения владельцев путем выпуска карт но также широкое признание карты для покупки товаров и услуг. Торговец Приобретение Уникальный принята в декабре 2009 года члены мЭБг- ЗАДЭС, цели продвижение карточные платежи. ТПУ¹² является централизация приобретение и управление электронными терминалами оплаты в мЭБг- ЗАДЭС. В этом контексте, мЭБг- ЗАДЭС обеспечивает движение и поддержание терминалов межбанковские трейдеры с акцепторами карточных платежей.

Несмотря на реформы, проводимые с 1999 года, банковский ставка выросла с 10,87% в 2012 году до 13,52% в декабре 2013 года, так что смена 2,65% в восьми странах по всему Союза. Это нормально, что меры еще не соответствуют амбиции.

Согласно отчету о банковских условиях в ЗАДЭС в 2014 году, это было наблюдается в 2014 году тенденция к снижению общих условий банков, особенно суммы, необходимые для открытия банковских счетов. Для открытия текущего счета, например, минимальная сумма требуется банками составляет около 200.000 F в нескольких странах, включая Бенин, Гвинея-Бисау, Нигер и Того. Средняя сумма составляет около 100.000F в Мали и составляет 3.500 000F в Кот-д'Ивуар. на сберегательный счет, эта сумма составляет около 20.000F в некоторых странах, таких как Бенин, Мали, Нигер и Того. Это составляет 65.000 в Сенегале и 200.000 в Кот-д'Ивуар. Основываясь на имеющихся данных, плата за обслуживание счета находятся на нижней стороне. В самом деле, для текущих счетов, счетов затрат передвижения увеличена в среднем на 36.000 F до 30.000 F за квартал в Бенине между 2013 и 2014. За тот же период она увеличилась с 30.000F до 25.000 F в Кот-д'Ивуар. комиссии, связанные с управлением банковскими счетами, кажется, уменьшилось между 2013 и 2014. В Бенине, Кот-д'Ивуар и Сенегал, следует отметить, что счета операционные издержки оставались стабильными или увеличение.

Рекомендации будет, следовательно, в смысле принятие мер для рассмотрения немного чертовски, банк общие условия, и особенно фактическая установка терминалов в магазинах, аптеках, супермаркетов и других трейдеров. Только в этом случае, что банковская ставка может действительно снять.

¹² Торговец Приобретение Уникальный

Безналичные средства приняли очень важную роль в торговле, но в Западной Африке, в странах зоны ЗАЭВС являются еще поздно. Банковская ставка еще низка. Использование банковской карты еще редкость, терминалы также практически не существует. Усилия сделаны, но реальная блокировка остатков. Таким образом, чтобы действовать немного больше об условиях, Доступ к банковским услугам, и ускорить терминальных мощностей.

Литература:

1. Bello Dahirou, « Modernisation des systèmes de paiement dans l'UEMOA », Institut Universitaire de Gestion - Maitrise en commerce international 2008
2. Jean-Roland V. LOHENTO, « Contribution à la promotion de l'utilisation des cartes bancaires comme moyens de paiement au Bénin », Université d'Abomey-Calavi - Maitrise Sciences de Gestion 2009
3. BCEAO (2007), Rapport sur les systèmes de paiements, pp. 9-11
4. NOTE D'INFORMATION (BCEAO) 4e trimestre 2014 N° 40
5. <http://www.gim-uemoa.org/>
6. <http://www.bceao.int/>
7. <http://www.memoireonline.com>
8. <http://www.afribf.com/archives/2014/09/11/30567031.html>
9. <http://terangaweb.com/quel-est-letat-de-la-bancarisation-en-afrique/>
10. <http://www.afrik.com/article8344.html>
11. <http://www.jeuneafrique.com/181478/economie/bank-of-africa-sous-surveillance-de-fitch/>
12. <http://www.savoirnews.net/Crise-a-Ecobank-Thierry-Tanoh>
13. <http://www.lesafriques.com/actualite/bia-niger-rapport-accablant-du-cabinet-mazars-eclaboussant-la-gestion-desastreuse-2006>.

СОСТАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТА НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

М.С. Хожиев

г. Ташкент, Республика Узбекистан

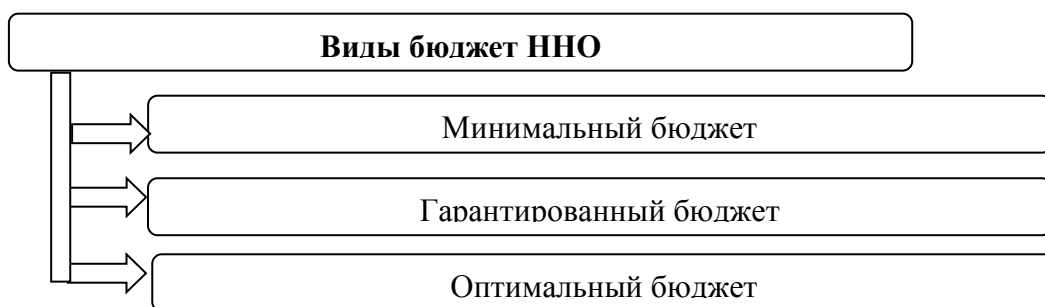
Развитие системы негосударственных некоммерческих организаций (ННО) – социального партнера государственных органов и бизнес структур, является одним из действенных механизмов поддержания в обществе баланса интересов всех социальных слоев и групп, сдержек и противовесов, гарантирующих стабильное, поступательное развитие общества.

Негосударственная некоммерческая организация – это самоуправляемая организация, созданная на добровольной основе физическими и юридическими лицами, не преследующая извлечение дохода (прибыли) в качестве основной цели своей деятельности, а также осуществляет дополнительную предпринимательской деятельности и не распределяющая полученные доходы (прибыль) между ее участниками (членами).

Деятельность ННО в Узбекистане направлена, в первую очередь, на облегчение социальных издержек реализации программы реформ, через создание условий для защиты малоимущих, пожилых и нетрудоспособных членов общества, расширение занятости и профессиональной переориентации населения, содействие реформам в сельской местности и малых городах, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства. Основой деятельности ННО является смета (бюджет), на основании которой осуществляются и контролируются целевые расходы.

Бюджет ННО - это финансовый прогноз источников финансирования и расходов по каждой программе в отдельности и по деятельности ННО в целом. Бюджет рассчитывается на определенный период времени. Несмотря на то, что бюджет по своей сути является прогнозом, он должен основываться на самой надежной информации. Только в этом случае его можно квалифицировать как обоснованный прогноз с наибольшей степенью вероятности.

В существующих условиях во многих негосударственных некоммерческих организациях невозможно с уверенностью определить, какой объем финансирования удастся получить в следующем году. Поэтому, хотя с первого взгляда предлагаемая нами методика кажется довольно сложной, предлагается составлять 3 бюджета:



1-схема: Виды бюджет ННО

Минимальный бюджет является расчетом, основанным на минимальных затратах, без которых ННО просто не выживет. Средства для покрытия минимального бюджета обычно поступают из собственных источников.

Гарантированный бюджет включает расходы, финансирование которых гарантировано с достаточной степенью вероятности. Именно этот тип бюджета рекомендуется представлять руководству для утверждения. Он явится основным инструментом финансового управления на будущий год.

Оптимальный бюджет включает все виды деятельности, которые еще не профинансированы, и используется для подготовки предложений по сбору средств.

Бюджет ННО подразделяется на доходную и расходную части [1]. В доходной части указываются предполагаемые средства от источников финансирования, при этом целесообразно разделять внешние источники и источники самофинансирования.

Расходная часть бюджета подразделяется на текущие расходы и капитальные вложения.

Традиционный бюджет включает в себя следующие текущие расходы:

- заработная плата сотрудников и социальные отчисления;
- затраты на командировки;
- материальные затраты;
- затраты на информационное обеспечение и связь;
- амортизационные отчисления;
- услуги сторонних организаций;
- другие расходы.

Бюджет иногда называют сметой доходов и расходов, однако термин «бюджет» более соответствует перспективному характеру планирования деятельности в условиях неопределенности доходной части [3].

Если мы представим части и разделы бюджета в виде таблицы, то увидим сходство его построения с традиционным балансом. Это и есть баланс - баланс доходов и расходов.

Составление годового бюджета начинается за три-четыре месяца до начала финансового года, к началу года он должен быть утвержден.

Процесс составления бюджета включает три основные стадии:

- анализ результатов прошлого года;

- анализ выполнения бюджета текущего года;
- планирование на следующий бюджетный год.

Анализ результатов прошлого года заключается в определении областей, в которых фактические показатели деятельности ННО были выше или ниже ожидаемых.

Если цифры бюджета прошлого года вполне реальны, так как год завершен, то за текущий год имеется неполная информация - только за 8 или 9 месяцев (иначе новый бюджет не будет готов к началу года). Поэтому, чтобы показатели текущего года были сопоставимы с соответствующими показателями прошлого года и давали полезную информацию для составления бюджета на следующий год, необходимо их экстраполировать на весь год с учетом сезонности. Таким образом, бюджет текущего года, как и проектируемый бюджет будущего года, является прогнозным.

Первые две стадии позволяют с достаточной степенью вероятности определить основные источники финансирования и связанные с ними затраты, а также определить сильные и слабые стороны различных методов сбора средств, которые уже были опробованы.

Завершающей стадией является составление бюджета на следующий год. Для того чтобы составить его как можно точнее, необходимо принять во внимание, следующее:

- план финансирования, указывающий размер требуемых средств;
- информацию по прошлому году, полученную на первой стадии;
- информацию по текущему году, полученную на второй стадии;
- тенденции изменения условий финансирования и расходования средств, определенные посредством сопоставления данных прошлого и текущего года, а также тендерным анализом за несколько предшествующих лет;
- любые новые факторы, которые могли бы оказать влияние на выполнение плана следующего года. Например, ожидаемые изменения в законодательстве, возможность использования нового источника, выигрыш конкурса на получение гранта - все это может существенно изменить структуру финансирования деятельности ННО, размер и состав расходов, что, естественно, должно быть учтено в проекте бюджета на предстоящий год;
- любые новые инициативы, которые могут быть реализованы в предстоящем году;
- ожидаемые затраты - постоянные и переменные. Определение затрат обычно более легкая часть составления бюджета, чем поиск источников финансирования.

На данной стадии составления бюджета мы имеем информацию о предполагаемых источниках финансирования на будущий год, о проектируемых программах и расходах, связанных с реализацией программ. Теперь можно приступить к основной задаче составления бюджета - соотнести источники финансирования и расходы по программам и привести их в соответствие друг другу таким образом, чтобы получить бездефицитный бюджет.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете», ЗРУз №404, 13 апреля 2016 г.
2. Закон Республики Узбекистан «О негосударственных некоммерческих организациях», ЗРУз №763-І, 14 апрель 1999 г.
3. Индина И., Индина Е., Завалишина И. Налогообложение и бухгалтерский учет в негосударственных некоммерческих организациях Узбекистана (Методическое пособие), МЦНП. – 2003, 322 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В РАЗВИТИЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ: ЕЕ ПРИРОДА, ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

А.В. Шустов
г. Минск, Республика Беларусь

Государственное вмешательство в экономику – это система мер государства, с помощью которых оно воздействует на социально-экономическое развитие общества. Это вызвано многими причинами, связанными с несовершенством рынка, а также противоречиями, возникающими на нем. Рынок не всегда обеспечивает занятость населения, развитие здравоохранения, всеобщего образования, строительство муниципального жилья, защиту окружающей среды и многое другое. Поэтому участие государства в решении проблем, порождаемых рынком, совершенно необходимо.

Причины государственного вмешательства в экономическую систему могут быть следующие:

- необходимость компенсации, ликвидации или недопущения отрицательного влияния рынка;

- каждая страна имеет свои высшие национально-государственные интересы, гарантом и защитником которых выступает государство, т. е. существуют вопросы и задачи, решить которые может только государство;

- необходимость решения социальных проблем, влияющих на развитие экономики. Так, государство устанавливает минимальные размеры заработной платы, продолжительность рабочего времени, гарантированного отпуска, величину прожиточного минимума. Оно регулирует отношения между трудом и капиталом, определяет направления социальных расходов, устанавливает пособия по безработице, осуществляет выплаты различных видов пенсий и других пособий;

- обеспечить экономику необходимым количеством денег может только государство;

- государство должно играть огромную роль и в выборе экономической системы. Вмешательство государства считается необходимым, так как стихийные начала рынка стремятся к получению наибольшей прибыли, а не развитие экономики в целом.

Государственное вмешательство в развитие кредитных рынков происходит в системах многих стран независимо от стадии развития кредитно-финансовой системы. Хорошо известно, что на развивающихся рынках тесные связи между банками и политиками, а также банками с государственной формой собственности приводят к большому объему политического влияния на развитие финансово-кредитной системы и на решения, принимаемые ключевыми игроками данной системы. Недавние финансовые кризисы в США и Евроне показали, что даже современные кредитно-финансовые системы не защищены от политического вмешательства.

Природа политического вмешательства развивается в процессе развития кредитно-финансовой системы, меняются также и последствия, которые вызывает такое вмешательство. Мы начнем с обсуждения основных причин политического вмешательства. Одной из причин политического вмешательства является то, что оно может повысить вероятность переизбрания политика на занимаемой должности. Идея заключается в том, что, возможность рекламировать расширение доступности кредитов для сформированного пула потенциальных избирателей позволяет политикам выслужиться и сохранять, а также увеличивать свою базу избирателей и повысить шансы на переизбрание. Даже помимо таких частных выгод, политики могут быть убеждены, что наличие кредитных ресурсов, доступных более широкому кругу людей, является хорошей социальной задачей. Например, идея всеобщего домовладения для американцев была привлекательной для многих политиков США и это может побудить их подтолкнуть

банки к расширению доступности кредитов для большего числа людей, чтобы позволить большее количество покупок жилья.

Природа политического вмешательства в кредитно-финансовую систему различается в зависимости от стадии развития системы, а также учитывая политическую цель данного вмешательства, например, расширения доступности кредитов для большего числа заемщиков (возможно, с более плохой кредитной историей). Для данного примера можно проследить зависимость стоимости акционерного капитала, привлекаемого банками с финансового рынка (для поддержки кредитования) к индексу стадии развития финансовой системы; стоимость таких ресурсов снижается по мере развития финансовой системы из примитивной стадии к продвинутой стадии.

На ранней стадии финансового развития стоимость собственного капитала высока, поэтому вмешательство в форме покупки доли банка в собственность государства в обмен на прямые субсидии капитала для банков является очень эффективным инструментом в расширении доступности кредитов. В результате такой политики на раннем этапе развития кредитно-финансовой системы она становится крайне зависимой от вмешательства государства в форме субсидий, так как стоимость капитала на конкурентном финансовом рынке высока и недоступна банковскому сектору. В более продвинутой стадии, капитал субсидий становится менее эффективным, поскольку стоимость капитала низка в любом случае: таким образом, банковское кредитование становится менее чувствительным к государственным субсидиям. Тем не менее, повышение прибыльности банка в высоко развитой финансовой системе дает возможность правительству ввести в действие прямые правила кредитования, что вынуждает банки вкладывать деньги в заемщиков с высокой степенью риска, даже если это налагает потери на банковский сектор, поскольку банки имеют достаточную "подушку прибыли" от других видов деятельности, чтобы покрыть эти убытки. В промежуточной стадии финансового развития капитал для банка является недостаточно дорогим для того, чтобы сделать государственные субсидии привлекательными, а в то же время прибыль от других видов деятельности не позволяет покрыть убытки от ограничений, наложенных прямыми правилами кредитования.

Таким образом, политическое вмешательство в кредитно-финансовой системе демонстрируется U-образной кривой: она является наиболее заметной в слаборазвитых и высокоразвитых финансовых системах, хотя и в разных формах [1, с.511].

Последствия от такого вмешательства могут очень серьезно сказаться на состоянии кредитно-финансовой системы и развитии экономики. На ранней стадии финансового развития, государственная собственность ослабляет стимул банка улучшить точность скрининга, так как банк не несет полную стоимость потерь в случае неточности скрининга. В результате, несмотря на расширение кредитования, банковский сектор не эволюционирует и не происходит качественного роста системы (возникающего из улучшенного скрининга банков), который возникает, когда кредитно-финансовая система развивается без участия государственного влияния. На самом деле, чем больше правительство субсидирует банковский сектор, тем меньше вероятность того, что банковский сектор улучшит точность скрининга. Таким образом, политическое вмешательство на ранней стадии развития финансово-кредитной системы может затормозить ее развитие. Кроме того, поскольку расширение сферы кредитования в банковском секторе не сопровождается сопутствующим улучшением качества банковского скрининга, системный риск в кредитно-финансовой системе также увеличивается.

На продвинутой стадии развития даже без участия государственной собственности, хотя банки и несут полную стоимость неточного скрининга, поскольку под давлением государства они вынуждены кредитовать рискованных заемщиков, которых ранее бы они не кредитовали в соответствии с высоким риском возможных потерь, они все равно не инвестируют время и ресурсы в улучшение скрининга. Чтобы понять почему следует

обратить внимание, что без давления со стороны государства банки вынуждены улучшать качество скрининга, во время расширения своего кредитного портфеля, в случае если они привлекают негосударственные ресурсы на начальном этапе развития системы. Но отсутствие необходимости улучшать скрининг при наличии государственных субсидий на начальном этапе, на продвинутом этапе развития кредитно-финансовой системы делает для банков выгоду от привлечения новых заемщиков выше, чем риск возможных потерь. Прямые правила кредитования вынуждают банки кредитовать, но не коренным образом изменить эту систему равновесия затрат и выгод. В результате, политическое вмешательство на продвинутой стадии развития кредитно-финансовой системы также увеличивает риск коллапса системы, как это происходит на ранней стадии.

Подводя итог, мы показали, что, несмотря на расширение кредитного доступа, политически мотивированное вмешательство на финансово-кредитных рынках приводит к увлечению кредитно-финансовой системы, но не обязательно вносит свой вклад в ее развитие. Таким образом, обсуждение стабильности кредитно-финансовой системы не может происходить без явного рассмотрения политических стимулов, которые непреднамеренно увеличивают риск коллапса кредитно-финансовой системы.

Литература:

1. Фенхуа, С. Политическое вмешательство в развитие финансовой системы: учеб. пособие: монография/ С. Фенхуа,: Всемирный банк, Экономический обзор, 2012. – С. 491-513.

Секция 3
Система налогообложения в условиях модернизации экономики

**НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В.Г. Герасимова, Н.С. Кузьменкова
г. Минск, Республика Беларусь

В условиях существенного снижения темпов экономического роста и необходимости структурных реформ в странах с развивающимися рынками, входящими в Евразийский экономический союз, существенно усиливается роль налоговой системы как важного фактора, стимулирующего модернизацию экономики и формирующего благоприятные условия для предпринимательской деятельности. Вместе с тем в условиях глобализации одной из основных тенденций в сфере налогообложения становится борьба с минимизацией налогов и уклонением от налогообложения.

В Республике Беларусь, как показал анализ налогового законодательства и результатов контрольной деятельности налоговых органов, в качестве основных направлений изменения налоговой системы за последние пять лет можно выделить во-первых, рост количества отдельных специальных режимов налогообложения, во-вторых, расширение налоговой базы и увеличение ставок по имущественным налогам, в-третьих, разнонаправленность налоговых льгот, то есть сокращение одних льгот и введение других, в-четвертых, использование НДС как одного из стимулов сокращения импорта, повышение ставки этого налога по отдельным видам деятельности и введение новых объектов налогообложения.

В период 2015–2016 гг. произошли некоторые изменения в структуре налоговых поступлений в государственный консолидированный бюджет: увеличилась доля подоходного налога, имущественных налогов и прежде всего налога на недвижимость до 5% при некотором снижении доли экологического налога, в том числе налога на добычу полезных ископаемых, налога на прибыль и акцизов [1]. Вместе с тем, несмотря на увеличение в течение ряда лет, за исключением 2016 г., количество субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, удельный вес налога при упрощенной системе налогообложения в налоговых доходах государственного бюджета остается практически неизменной и составляет 2–2,5%.

В последние годы в налоговое законодательство Республики Беларусь введены нормы, направленные на борьбу с минимизацией и уходом от налогообложения, в частности, это касается ограничений по применению упрощенной системы налогообложения в интернет-торговле и рекламе интернет-магазинов, определения взаимозависимых лиц, трансфертного ценообразования и правил тонкой капитализации, а также выявления бенефициарного собственника.

Также следует выделить отдельные нововведения в порядке исчисления и уплаты НДС: введение 25%-ой ставки налога вместо общеустановленной 20% по услугам связи, ограничения на 90 дней, а с 2017 г. – на 60 дней возможности вычета НДС по товарам, ввозимым из государств, не входящих в ЕАЭС, обязательное применение с 1 июля 2016 г. электронных счетов-фактур по НДС для налоговых вычетов, которые станут основным способом контроля за обоснованностью возврата НДС из государственного бюджета и введение с 2018 г. НДС по электронным услугам нерезидентов.

Что касается подоходного налога с физических лиц, то здесь можно отметить повышение налоговой ставки с 12% до 13%, отмену одних льгот и введение других, индексацию налоговых вычетов на темпы инфляции. Вместе с тем в сфере налогообложения граждан в Беларуси появилось нововведение – сбор на финансирование

государственных расходов, который должны уплатить физические лица, которые не вносили подоходный налог в течение 183 дней в календарном году, то есть фактически безработные. Считаем введение такого сбора неправомерным, поскольку согласно ст. 153 Налогового кодекса Республики Беларусь объектом обложения подоходным налогом являются доходы [2]. Таким образом, при отсутствии дохода нет ни объекта налогообложения, ни налогооблагаемой базы. В условиях сложной экономической ситуации государство должно создавать благоприятные условия для занятости и для осуществления предпринимательской деятельности, а не вводить дополнительные налоги и сборы.

На современном этапе экономического развития основными направлениями совершенствования налоговой системы в странах с развивающимися рынками должны стать создание благоприятных условий в сфере налогообложения прежде всего для малого и среднего бизнеса, формирование стабильной налоговой среды в целях роста инвестиций, а также следует активизировать применение методов противодействия минимизации налогов за счет размывания налоговой базы и вывода капитала в низконалоговые юрисдикции.

Кроме того, из зарубежного опыта и проекта ОЭСР (плана BRICS) следует, что основное внимание при анализе хозяйственных операций с позиций налогообложения должно уделяться так называемой деловой цели, то есть аналитической работе. При этом опыт зарубежных практик налогового контроля свидетельствует, что наличие первичных учетных документов, которым придается большое значение в странах ЕАЭС как основанию для подтверждения проведения хозяйственной операции, не может служить главным средством контроля. Главное внимание должно быть уделено именно раскрытию деловой цели, поскольку, как показывает практика, и первичные учетные документы могут служить прикрытием операций, целью которых является уход от налогообложения или его минимизация. При этом схемы ухода от налогообложения касаются как прямых, так и косвенных налогов.

Анализ показал, что косвенные налоги довольно часто используются в схемах минимизации налогообложения за счет применения налоговых вычетов и зачета или возврата НДС из государственного бюджета. Это стало одной из причин усиления налогового контроля именно по этому платежу. В Республике Беларусь в целях усиления налогового контроля в этой сфере введено обязательное применение электронных счетов-фактур для вычета НДС. Вместе с тем следует сделать вывод, что и этот механизм контроля не может в полной мере предотвратить лжепредпринимательство. Вместе с тем в целях создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности следует отказаться и не вводить новых ограничений по налоговым вычетам как в рамках ЕАЭС, так и при торговле с другими государствами.

В налоговое законодательство Республики Беларусь с 2017 г. применительно к определению налоговой базы налога на прибыль введено понятие экономически обоснованных затрат и определены три критерия для признания затрат субъектов хозяйствования экономически обоснованными. При этом следует отметить, что различное толкование таких критериев может приводить к конфликтным ситуациям субъектов предпринимательской деятельности с налоговыми органами и ухудшить условия для предпринимательской деятельности.

Вместе с тем следует признать, что стабильность и рост налоговых доходов государственного бюджета во многом предопределяется состоянием экономики в целом и платежеспособного спроса, в частности. В сложной экономической ситуации следует проводить гибкую акцизную политику, поскольку поступления этого косвенного налога в значительной степени зависят от динамики потребительского спроса на ограниченный круг подакцизной продукции. Поэтому при снижении реальных доходов населения существенное или неоднократное увеличение в течение года ставок акцизов может

привести и приводит к снижению их доли в налоговых доходах государственного бюджета.

Анализ показал, что в Республике Беларусь неравномерность налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования в значительной степени зависит от специальных режимов налогообложения. В частности, почти половина субъектов хозяйствования в стране используют упрощенную систему налогообложения, также активно применяется единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции, налог на игорный бизнес и т.п. Кроме того, существенные налоговые льготы предусмотрены для Парка высоких технологий, СЭЗ и китайского индустриального парка «Великий камень».

В соответствии с рейтингом Всемирного банка Doing Business общая налоговая ставка в Республике Беларусь в 2016 г. составила 54,8% к чистой прибыли, что значительно выше, чем в Казахстане (29,2%), Российской Федерации (47,5%), а по некоторым оценкам и в других государствах, входящих в ЕАЭС, а также в странах ОЭСР (40,9%) [3]. Основная причина такой ситуации – высокая налоговая нагрузка на фонд оплаты труда за счет отчислений нанимателя в Фонд социальной защиты населения. Поэтому существенное снижение налоговой нагрузки может быть достигнуто только при постепенном реформировании отчислений в Фонд социальной защиты населения.

Анализ ситуации в сфере налогообложения в Республике Беларусь показал, что существенное влияние на финансовое состояние субъектов хозяйствования оказывают не столько налоговые ставки, сколько правила администрирования налогов. Это прежде всего относится к методу признания выручки для целей исчисления налоговых платежей. Переход к обязательному использованию метода начисления для уплаты налоговых платежей в условиях нарастания дебиторской задолженности привел к существенному ухудшению финансового состояния субъектов хозяйствования. Это обусловлено тем, что при так называемом методе по отгрузке в условиях неустойчивого финансового положения многих субъектов предпринимательской деятельности у них происходит «вымывание» оборотных средств.

Негативное влияние на экономическую активность оказало введение нормы об обязательном использовании только метода начисления в отношении внереализационных доходов. На основании ст. 127 Налогового Кодекса Республики Беларусь в состав внереализационных доходов включаются суммы неустоек (штрафов, пеней) и суммы возмещения убытков за нарушение договорных обязательств, причитающиеся к получению [2]. Это приводит к тому, что в ряде случаев субъекты хозяйствования, чтобы не иметь налоговых обязательств, которые должны быть обязательно исполнены в установленные сроки, вынуждены отказываться от исков и не обращаться в суды по поводу дебиторской задолженности своих контрагентов. Поэтому следует отказаться от авансовых налоговых платежей, поскольку это приводит к росту количества убыточных субъектов хозяйствования и разрешить использовать для уплаты налогов не только метод по отгрузке, но и по оплате. К тому же такая практика уже есть в Республике Беларусь, поскольку из-за сложного финансового положения большинства предприятий и холдингов в алкогольной отрасли для них сделано исключение и им разрешено с 2014 г. использовать метод по оплате.

В условиях экономического спада целесообразно ориентировать налогообложение не только на пополнение бюджета, но и на стимулирование деловой активности, что в перспективе обеспечит расширение налоговой базы. Совершенствование налоговой системы в сложившихся условиях должно быть ориентировано на решение следующих задач:

- стимулирование предпринимательской деятельности;
- формирование стабильной налоговой среды в целях роста инвестиций;
- усиление борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Литература:

1. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь // Мин-во финансов РБ. – Минск, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/analytical_reports. – Дата доступа : 25.01.2017.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь: Принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.: одобр. Советом Респ. 18 декабря 2009 г. [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://xn----7sbgdhgzjccuobe2c0j.xn--90ais/>. – Дата доступа: 16.12.2016.
3. Ведение бизнеса 2017. Равные возможности для всех [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>. – Дата доступа : 10.01.2017.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

*З.Х. Каримова
г. Ташкент, Узбекистан*

Налоговая политика как один из важнейших инструментов регулирования экономики государства порождается экономическими отношениями. Ее проведение направлено на решение общественно-политических задач, однако в результате их реализации благоприятные условия для развития экономики могут как создаваться, так и тормозиться. Поскольку налоги выступают главным источником формирования доходов бюджетной системы, выполнение ключевых расходных обязательств государства абсолютно зависимо от эффективности налоговой политики, в процессе исполнения которой законодательно установленные правовые нормы реализуются посредством регулирования, планирования и контроля государственных доходов, формируемых налоговым путем.

Налоговая политика характеризуется деятельностью не только по управлению различными элементами налогов, но и участниками налоговых правоотношений, налоговым законодательством, налоговым администрированием. Налоговая политика способствует достижению множества целей, которые в конечном итоге влияют на экономический рост. При этом налоговая политика должна быть ориентирована на создание благоприятного налогового климата в государстве.

Формирование налоговой политики России, исторически, основывалось на следующих положениях [1, с.63 - 68]:

- 1) образцом эффективности являлись налоговые системы ведущих западных стран;
- 2) в ходе заимствования западных идей, налоговая система становится столь же эффективной и стимулирующей и для российских условий;
- 3) конечным итогом и целью формирования налоговой системы России явилось принятие Налогового кодекса.

В целом эффективность и полезность проводимой в каждой стране налоговой политики зависит от эффективности налогового администрирования [2, с.107].

Региональная налоговая политика – это деятельность региональных органов государственной власти по управлению различными элементами региональных налогов (ставки, льготы, период) участниками налоговых правоотношений, региональным налоговым законодательством.

Можно выделить две стадии для региональной налоговой политики:

- 1) формирование;
- 2) реализация.

На стадии формирования региональной налоговой политики происходит:

- определение целей и задач региональной налоговой политики в рамках общей экономической стратегии страны в целом и отдельного региона;
- разрабатывается региональное налоговое законодательство;
- рассматривается налоговая составляющая бюджетного процесса региона.

В результате формирования региональной налоговой политики определяется налоговая система соответствующего региона и механизмы управления ею.

На стадии реализации региональной налоговой политики происходит:

- обеспечение поступления налогов и сборов на всех уровнях бюджетной системы;
- апробирование и совершенствование регионального налогового законодательства;
- развитие кадровой составляющей региональной налоговой политики;
- в конечном итоге обосновывается необходимость внесения изменений в действующую региональную налоговую политику, или разработки новой региональной налоговой политики.

В ходе реализации региональной налоговой политики корректируется налоговая система региона, совершенствуются механизмы управления.

Необходимо отметить, что формирование и реализация региональной налоговой политики тесно взаимосвязаны и находятся в постоянном развитии в соответствии с изменяющимися приоритетами экономической стратегии государства.

Региональная налоговая политика, будучи инструментом воздействия на экономику регионов, как правило, не учитывает различий в социально-экономическом положении, рыночную специализацию, уровень накопленного производственного потенциала. Её выбор происходит без учета региональных особенностей и без увязки с перспективами социально-экономического развития данного региона.

Задачами региональной налоговой политики могут служить следующие положения:

- оптимальное соотношение фискальной и регулирующей функции налогов (в рамках полномочий органов власти соответствующих уровней);
- улучшение механизмов стимулирования эффективности хозяйствования, соответствующих расширению налоговой базы, применяемых в регионе;
- рациональное использование возможностей действующего законодательства по налогам и сборам для максимально возможного увеличения налогового потенциала региона с применением системного анализа функционирования региональных и местных налогов.

Экономически обоснованная налоговая политика преследует цель оптимизировать централизацию средств через налоговую систему. Основными действиями, обосновывающими проведение налоговой политики, являются:

- 1) формулировка ключевых целей налоговой политики, вытекающих из целей социально-экономического развития государства;
- 2) разработка способов и методов, а также конкретных организационных форм, через которые будут осуществляться поставленные задачи;
- 3) непосредственная реализация намеченных целей.

Посредством формирования региональной налоговой политики создается налоговая система определенного региона и механизмы управления ею. В конечном итоге обосновывается необходимость внесения изменений в действующую региональную налоговую политику или разработка новой региональной налоговой политики.

Формирование и реализация региональной налоговой политики неотделимо связаны с государственной налоговой политикой, а развивается она в соответствии с изменяющимися приоритетами экономической стратегии государства в целом.

Можно выделить следующие направления совершенствования налоговой политики в России и регионах для обеспечения стабильного развития регионов:

- уменьшение налоговой нагрузки для хозяйствующих субъектов, инвестирующих в развитие новых технологий;
- совершенствование специальных режимов для малого предпринимательства (отказ с 2018 года от системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности и переход на патентную систему налогообложения);
- упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом;
- совершенствование системы применения налоговых льгот (меры поддержки, связанные с предоставлением льгот по налогу на доходы физических лиц, имущественных налоговых вычетов по НДФЛ);
- расширение налогооблагаемой базы за счет предотвращения ухода от налогов и перехода бюджетных средств в теневой сектор экономики.

Развитие региональных налоговых систем на современном этапе реализации налоговой политики ограничивается отсутствием конструктивных территориальных различий между субъектами РФ по составу налогов, характеристике плательщиков и элементов, параметрам налогового администрирования.

Инструментарий налогового регулирования регионов не способен реально влиять на социально-экономическое развитие территорий и заинтересованность властей в укреплении налоговой безопасности и наращивании облагаемой базы.

Проблема находится в плоскости перераспределения налоговых полномочий по видам налогов в соответствии с их функциональным потенциалом, решение которой достижимо при установлении эффективного соотношения между этими полномочиями и функциями налогов [3, с.14-16]:

- 1) регулятивные полномочия должны применяться для налогов эластичных с позиции экономического развития;
- 2) достаточность подобных полномочий позволит учитывать особенности территориального развития и будет способствовать внутривнутригосударственной налоговой конкуренции.

В этой связи представляется целесообразным разработку комплекса рекомендаций по расширению налоговых полномочий субъектов РФ, которые, во-первых, должны осуществляться на основе учета конструктивных территориальных различий между ними и во-вторых, обязательно проходить предварительную апробацию в нескольких регионах. Таким образом, рациональное построение налоговой системы, систематизация налоговой политики, адаптация ее к сложившимся социально-экономическим условиям развития региона, позволят нейтрализовать налоговые риски как важную составляющую финансовых угроз и укрепить экономическую безопасность субъекта РФ и всего государства.

На данный момент важнейшей является задача организационно-законодательного формирования региональной налоговой политики, соответствующей стратегическим целям развития страны, но при этом учитывающей интересы территорий и обеспечивающей их надёжное финансовое существование. В целях формирования в России современной региональной налоговой политики необходимо реализовать следующие направления:

- дальнейшее расширение компетенции налоговых органов при проведении налогового контроля;
- укрепление финансовых основ деятельности регионов, для появления у них реальной заинтересованности в наращивании и укреплении налогового потенциала, формирования современной региональной налоговой политики;
- повышение ответственности налогоплательщиков, имеющих задолженность по платежам в консолидированный бюджет.

Эффективная государственная региональная политика в современных условиях служит основой и гарантированным проводником позитивного влияния политики

государства на регионы с целью обеспечения национальных интересов в области экономики.

По нашему мнению, что развитию экономики региона и повышению его налоговой безопасности с учетом проведенной оценки налогового потенциала, содействует:

- формирование и реализация инвестиционно-ориентированной налоговой политики, включающей формирование налоговой системы, поощряющей накопления юридических и физических лиц;
- дифференцированный подход при налогообложении предприятий производственного и непроизводственного секторов;
- максимально возможное сокращение льгот, не имеющих отношения к инвестиционной деятельности.

Таким образом, рациональное построение налоговой системы, систематизация налоговой политики, адаптация ее к сложившимся социально-экономическим условиям развития страны, позволит нейтрализовать налоговые риски как основную составляющую финансовых угроз и, как следствие, укрепить налоговую безопасность региона.

Литература

1. Сабитова, Н.М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки / Н.М. Сабитова // Финансы. - 2003. - №2. - С.63 - 68.
2. Лях, О. А. Региональная налоговая политика России на современном этапе / О. А. Лях, А. М. Гринкевич // вестия Томского политехнического университета.– 2008, №6.- 107 с.
3. Мещерякова, Л. А. Направления и перспективы развития социально-экономической системы региона / Л. А. Мещерякова // Экономические науки. - 2013. - №9. - С. 14 – 16.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.Ф. Тарасова, Е. И. Арлашкина
г. Белгород, Россия

Государство имеет возможность воздействовать на ход экономической жизни страны в большинстве случаев тогда, когда оно располагает определенными денежными средствами. Более половины денежных средств поступают в бюджет государства от физических и юридических лиц в виде налоговых платежей. В современных условиях налоговая система Российской Федерации включает в себя большое разнообразие налогов и сборов. Это связано с различными источниками и объектами налогообложения (заработная плата, имущество и др.). Множественность налогов позволяет распределить налоговое бремя практически на все категории населения и предпринимательскую деятельность, что позволяет получать государству доход и воздействовать на поведение участников экономических процессов.

Государство облагает налогами две группы субъектов – это физические и юридические лица. Главными объектами налогообложения являются: прибыль (доход) предприятий, добавленная в процессе производства стоимость, оборот товаров и услуг, доходы граждан и имущество. Так как в современных условиях экономики постоянно развивается производство и индивидуальное предпринимательство, то доходы производителей как объект налогообложения приносят государству немало денежных средств.

Налог на прибыль организаций является одним из основных налогов в налоговой системе Российской Федерации, и значим для налогоплательщика, так как уменьшает полученную им прибыль, которая в большинстве случаев является целью предпринимательской деятельности. Следовательно, к этому налогу нужно относиться как к инструменту, влияющему на экономическое развитие страны, и каждый нюанс в налоговом изъятии части прибыли должен быть просчитан и обоснован.

Налог на прибыль организаций относится к прямым налогам и взимаемый с прибыли организации. Прибыль является смыслом и главным двигателем предпринимательской деятельности. Прибылью организации признается сумма доходов, уменьшенная на величину расходов. Налоговым кодексом Российской Федерации (25 глава «Налог на прибыль организаций») установлены доходы организаций, которые облагаются и не облагаются налогом на прибыль, а также затраты, которые уменьшают и не уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Действующий налог на прибыль организаций в Российской Федерации введен в действие с первого января 1992 года. В западных странах налог на прибыль функционирует на постоянной основе с начала второй мировой войны [2, с.10]. Система налогообложения прибыли в любой стране построена в целом по единой схеме: прибыль компаний облагается как центральным правительством, так и местными органами власти; ставки налога, как правило, устанавливаются пропорциональные или имеют незначительную прогрессию с увеличением величины полученной прибыли.

В соответствии с законодательством Российской Федерации налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются:

- 1) российские организации;
- 2) иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в России;
- 3) организации, которые являются ответственными по консолидированной группе налогоплательщиков в отношении налога на прибыль организаций этой группы [1].

Освобождаются от обязанностей плательщика налога на прибыль организации, перешедшие на уплату единого сельскохозяйственного налога, применяющие упрощенную систему налогообложения; осуществляющие виды деятельности, по которым уплачивается единый налог на вмененный доход; занимающиеся игорным бизнесом и уплачивающие налог на игорный бизнес, по налоговым ставкам, указанных в ст. 284 НК.

Государство осуществляет контроль налогоплательщиков в отношении правильности и полноты исчисления, своевременности перечисления в бюджет налога на прибыль организаций посредством камеральных и выездных проверок.

В настоящее время в Российской Федерации действует ставка налога на прибыль организаций равная 20%. С 1 января 2017 года изменилось распределение поступлений платежей по налогу в федеральный и региональный бюджет. Теперь в региональный бюджет зачисляется 17%, а в региональный - 3% от суммы исчисленного налога на прибыль организаций.

Рассмотрим поступление налоговых платежей в федеральный и консолидированный бюджеты Российской Федерации за 2014 – 2015 гг. [6].

Таблица 1

Анализ динамики поступления налогов и сборов в бюджет Российской Федерации
за 2014 – 2015 годы

млрд. руб.

Вид налога	2014 г.		2015 г.		Отклонение, %	
	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ
налог на прибыль организаций	410,9	1962,3	491,4	2107,5	19,6	7,4
налог на доходы физических лиц	-	2680,5	-	2806,5	-	4,7
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги)	2300,3	-	2590,1	-	12,6	-
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	520,6	477,9	527,9	486,5	1,4	1,8
налоги на имущество	-	954,8	-	1068,4	-	11,9
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2884,1	49,3	3181,2	69,6	10,3	41,2
Всего:	6115,9	6124,8	6790,6	6538,5	11,0	6,8

Проанализировав данные таблицы 1, можно сделать вывод, что по величине налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъектов РФ в 2015 году налог на прибыль организаций занимает 2 место после НДС и составляет 2107,5 млрд. руб. В федеральный бюджет РФ поступления по налогу на прибыль организаций в 2015 году занимают последнее место из представленных видов налогов (491,4 млрд.руб.). По данным таблицы также видно, что поступления по налогу на прибыль организации в 2015 году по всем уровням бюджетной системы возрастают по сравнению с 2014 годом. В целом в консолидированные бюджеты субъектов РФ в 2015 году поступило налоговых платежей по прибыли на 7,4 % больше по сравнению с 2014 годом, а в Федеральный бюджет – на 19,6 % больше.

Анализируя действующую систему налогообложения прибыли организаций можно выявить следующие проблемы:

- проблемы, связанные с недоработками налогового законодательства;
- проблемы, связанные с порядком исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций (например, предоставление льгот отдельным категориям налогоплательщиков, формирование амортизационной политики, определения налоговых баз по отдельным видам операций и т.д.);
- проблемы, связанные с организацией системы и ведением налогового учета;
- проблемы, связанные с неэффективной системой контроля за полнотой исчисления и своевременностью перечисления платежей по налогу на прибыль со стороны государства [5].

Проблемы, связанные с недоработкой законодательства должны решаться на уровне государства. Проблемы второй группы могут решаться на уровне предприятий, однако если речь идет об изменениях в механизме исчисления налога на прибыль, то решение данной проблемы находится в компетенции государства. Проблемы третьей группы должны решаться на уровне предприятий. Все вышеперечисленные проблемы могут привести к неверному исчислению и перечислению платежей по налогу на прибыль организаций, что требует от государства повышения эффективности налогового администрирования налога на прибыль.

Основными целями налоговой политики в среднесрочной перспективе продолжают оставаться: поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности. Совершенствование налоговой системы будет реализовываться в направлении оптимизации существующей системы налогообложения, мобилизации дополнительных доходов за счет улучшения качества налогового администрирования, сокращения теневой экономики.

Таким образом, налог на прибыль организаций играет важную роль в формировании доходов бюджетов различных уровней Российской Федерации. В связи с этим, проблемам, связанным с налогообложением прибыли следует уделять особое внимание. Оптимизация исчисления, уплаты и администрирования данного налога важна как для государства, так и для предпринимательского сектора.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая [Текст]: офиц. текст.– М.: Омега-Л, 2016.-784 с.
2. Дадашев, А.З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебное пособие / А.З. Дадашев, Д.А. Мешкова, Ю.А. Топчи. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 175 с.
3. Дудукина, С.А. Реформирование налога на прибыль организаций: проблемы и возможные решения // ScienceTime. – 2014. - №5
4. Князева, В.Г. Налоговые системы зарубежных государств: учебник/ В.Г.Князева, Д.Г. Черника. - М: Закон и право, ЮНИТИ, 2015.- 561 с.
5. Троянская, М.А. Современные проблемы исчисления и взимания налога на прибыль и пути их решения //Актуальные проблемы теории и практики налогообложения. – 2015. - №4
6. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] - <https://www.nalog.ru/rn31/> (Дата обращения: 10.02.2017)

ФИСКАЛЬНАЯ ДЕВАЛЬВАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА

О.Л. Шулейко
г. Минск, Республика Беларусь

Республика Беларусь относится к числу стран с малой открытой экономикой. Отношение экспорта товаров и услуг к ВВП составляет почти 50%. Вместе с тем, в последние годы стоимостной объем внешней торговли сокращается. Особенно резкое падение экспорта произошло в 2015 г., когда его объем уменьшился почти на четверть. За прошлый год экспорт товаров и услуг из Беларуси упал еще на 14%. При этом сальдо торговли на протяжении всех последних лет остается устойчиво отрицательным (рисунок).

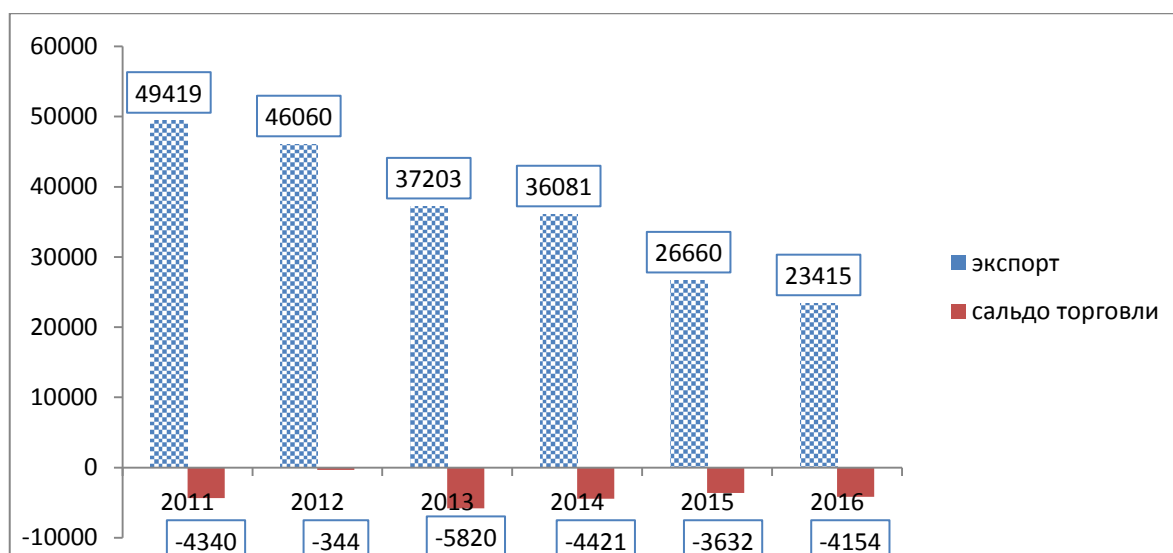


Рис. Динамика экспорта и сальдо торговли товарами Республики Беларусь, млн долл.
Составлено автором по данным Национального статистического комитета РБ

К числу ключевых неблагоприятных тенденций и рисков во внешней торговле следует отнести: падение спроса и цен на белорусские товары на ключевых рынках; усиление конкуренции на внешних рынках, которое осложняет экспорт по большинству значимых товарных позиций. Негативное влияние на белорусский экспорт также оказало снижение тарифов на отдельные товары в связи с вступлением России в ВТО и их унификация в рамках ЕАЭС.

Для стимулирования экспорта в стране разрабатываются и внедряются такие механизмы как экспортные кредиты, страхование, государственная поддержка модернизации предприятий-экспортеров. Постоянная девальвация национальной валюты также способствовала повышению ценовой конкурентоспособности белорусского экспорта. Однако принимаемые меры пока не привели к существенному изменению негативных тенденций во внешней торговле, в этой связи необходим поиск новых механизмов и инструментов стимулирования экспорта.

В экономической теории существует концепция фискальной девальвации¹³, направленная на стимулирование выпуска, повышение конкурентоспособности национальных производителей и улучшение торгового баланса. Поскольку все эти цели очень важны для национальной экономики, целесообразно более подробно рассмотреть данную концепцию. Первоначально идея была сформулирована Кейнсом (1931), он предложил унификацию тарифов компенсировать экспортными субсидиями производителям. Однако в современных условиях правила ВТО запрещают использование экспортных субсидий, поэтому предложение Кейнса оказалось неприменимым для стран членов ВТО, и идея долгое время была не востребована. Развитие интеграционных процессов и создание валютных союзов резко ограничили возможности стран участниц использовать изменение валютного курса с целью решения экономических проблем. В этой связи возродилась идея фискальной девальвации как инструмента повышения конкурентоспособности и стимулирования выпуска. Исследователи Принстонского и Кембриджского университетов Олег Иццоки, Гита Гофинах и Эммануэль Фарги в своей работе «Фискальная девальвация» отмечают: «Евро винили в том, что из-за него такие страны, как Греция, Португалия, Испания, Италия и даже Франция не могут девальвировать свой обменный курс и тем самым восстановить свою

¹³ Термин «фискальная девальвация» использован по аналогии с девальвацией национальной валюты, так как они имеют схожее воздействие на экономику.

конкурентоспособность на внешних рынках. Фискальная девальвация, очевидно, стала серьезной политической опцией (для них)» [1]. В отличие от Кейнса, современные экономисты предложили не экспортные субсидии, а пересмотр структуры налогов при сохранении уровня налоговой нагрузки, в частности, снизить налоги на заработную плату и компенсировать это снижение повышением налогов на потребление. Основным налогом на заработную плату в большинстве стран являются отчисления в социальные фонды, а налогом на потребление – НДС. Отчисления в социальные фонды включаются в себестоимость, поэтому при уменьшении ставок затраты предприятий сокращаются и цена может быть снижена. В то же время экспорт облагается НДС по нулевой ставке, а импорт – по общей ставке. Повышение ставки НДС коснется импортеров, национальных производителей, реализующих товар на внутреннем рынке, и экспортеров. Снижение отчислений в ФСЗН повлияет только на национальных производителей, которые реализуют товар, как на внутреннем рынке, так и на экспорт, их затраты сократятся. В то же время в связи с повышением ставки НДС стоимость импорта возрастет, что снизит конкурентоспособность импортных товаров. Стоимость товаров на внутреннем рынке при сбалансированном изменении налоговых ставок не изменится, а экспортеры окажутся в наиболее выигрышном положении, так как затраты у них сократятся, а экспорт облагается НДС по нулевой ставке. Поэтому эффект от такой налоговой реформы заключается в повышении конкурентоспособности отечественных производителей.

Расчеты, выполненные экономистами МВФ, на примере стран ЕС показали, что фискальная девальвация способна оказать положительное влияние на выпуск в краткосрочном периоде, в то время как ее влияние на торговый баланс оказалось менее значимым [2].

Де Моуж и Кин (De Mooij and Keen (2013)) использовали векторную авторегрессию (VAR) для анализа влияния изменения НДС и отчислений в социальные фонды на чистый экспорт [3]. В соответствии с их эмпирическими расчетами, рост ставки НДС на 1 п.п. и сокращение отчислений в социальные фонды на 1,7 п.п. повышают чистый экспорт на 0,4%. На основании этого был сделан вывод, что внутри еврозоны фискальная девальвация может значительно улучшить торговый баланс в краткосрочном периоде. Расчеты МВФ показали улучшение торгового баланса только на 0,2% ВВП при аналогичных налоговых изменениях.

Все проводившиеся расчеты показали, что фискальная девальвация увеличивает выпуск и улучшает торговый баланс. При этом подчеркивается, что не следует переоценивать эффект фискальной девальвации, так как для того чтобы добиться существенного улучшения торгового баланса необходимо значительно увеличить ставку НДС.

Идея фискальной девальвации была реализована на практике во время подъема мировой экономики в 2007 г. в Германии. В это время многие страны снижали ставки НДС, а Германия, напротив, на 3 п.п. повысила этот налог. Одновременно был снижен налог на зарплату для наемных сотрудников и работодателей на 2,3 п.п. В результате фискальной девальвации повысилась конкурентоспособность немецких товаров как на внешних рынках, так и на внутреннем, даже при том, что размер девальвации был небольшим.

Однако есть и негативные примеры, в свое время Испания и Португалия провели частичную фискальную девальвацию: подняли НДС, но из-за высокого дефицита бюджета не снизили налоги на зарплату. В результате это не улучшило, а напротив, привело к еще большему сжатию их экономик.

Идея фискальной девальвации представляется привлекательной для Беларуси, так как остро стоит проблема повышения конкурентоспособности отечественных товаров, а девальвация национальной валюты в сложившихся условиях может иметь негативные последствия для экономики, в частности, увеличит темпы инфляции. Уровень инфляции в Беларуси в 2016 г. составил 10,6% и сократился по сравнению с предыдущим годом, но

все еще остается высоким и является одним из факторов, сдерживающих экономическое развитие. Поэтому возможности использования девальвации национальной валюты для стимулирования экспорта уже исчерпаны и идея фискальной девальвации в сложившихся условиях является привлекательной.

В настоящее время в Беларуси ставка отчислений в фонд социальной защиты населения составляет 35%, основную часть – 34% платит работодатель, что значительно увеличивает затраты на производство продукции. При этом ставка отчислений в социальные фонды в Беларуси самая высокая среди стран ЕАЭС, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности белорусских товаров.

Вместе с тем, оценивая потенциальную эффективность фискальной девальвации в Беларуси, необходимо отметить возможные риски. Во-первых, очевидно, что повышение ставки НДС приведет к росту инфляции, что противоречит поставленной цели по ее снижению. Можно также предположить ограниченное влияние на экспорт снижения ставки отчислений в ФСЗН, что обусловлено тем, что в структуре белорусского экспорта преобладают сырьевые товары, доля заработной платы в структуре затрат которых невелика. Что касается, например, экспорта высокотехнологичных услуг, в частности, связанных с информационными технологиями, для них уже установлены пониженные ставки отчислений в ФСЗН.

Также необходимо учитывать организационные условия, которые необходимо создать для структурных налоговых преобразований. В настоящее время ФСЗН не включается в бюджет и функционирует как самостоятельный финансовый институт. При снижении ставок отчислений неизбежно возникнет дефицит средств фонда, который необходимо будет финансировать из бюджета.

Кроме того, потенциальная эффективность такой реформы определяется тем, как будут использованы доходы, полученные в результате фискальной девальвации. Более значимый эффект может быть получен в том случае, если производители направят полученные средства на инвестиционные цели и расширение производства, а не на потребление.

Также важно отметить временный эффект фискальной девальвации, «не проводя структурных реформ в экономике, со временем конкурентоспособность товаров опять снизится и в следующий раз фискальная девальвация уже просто не сможет помочь».

Литература:

1. Farhi, E. Fiscal Devaluations / E. Farhi, G. Gopinath, O. Itskhoki. – Cambridge University, 2013. – 66 p.
2. Engler P. Fiscal Devaluation in a Monetary Union / P. Engler, G. Ganelli, J. Tervala, S. Voigts, IMF Working Paper, 2014. – 34 p.
3. Ruud, de M. Fiscal devaluation and fiscal consolidation: The VAT in troubled times / Ruud de M., M. Keen // National bureau of economic research. Massachusetts Avenue Cambridge, 2012. – 44 p.

Секция 4
Современные проблемы развития системы бухгалтерского учета и аудита в России и за рубежом

**ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ НА ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА**

*Т.В. Балабанова, С.Н. Коваленко, А.А. Храпова
г. Белгород, Россия*

Выбор методов оценки запасов принципиально актуален в условиях нестабильности цен приобретения материальных запасов в экономическом субъекте. Причем формирование цен на поступившие материалы и наличие остатков на конец отчетного периода определяют проблему их оценки, что в свою очередь затрагивает наиболее материалоемкие производственные процессы. Ведь, в большей степени, от того, как оценивается имеющийся остаток не использованных в производственном процессе материалов на конец отчетного периода, зависит, в первую очередь, оценка сырья, списанного при производстве продукции, а именно, формирование себестоимости отчетного периода, и вместе с тем, в дальнейшем, валовая прибыль экономического субъекта за исследуемый период.

При этом следует указать на следующий факт, выбор способа оценки материальных запасов, прежде всего, оказывает непосредственное влияние на следующие показатели финансовой отчетности:

- бухгалтерский баланс, в разрезе статьи «Запасы», как составная часть оборотного имущества;
- отчет о финансовых результатах, в разрезе формируемой за отчетный год себестоимости проданной продукции периода;
- отчет о финансовых результатах, в разрезе исчисляемой валовой прибыли, влияющей в дальнейшем, на финансовый результат (прибыль или убыток);
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, в разрезе материальных затрат, отнесенных на выпуск продукции [3].

Более того, от выбранного экономическим субъектом способа оценки материальных запасов зависит то, как будут ассоциироваться следующие показатели финансовой отчетности в отношении заинтересованных внешних и внутренних пользователей:

- удельного веса тех или иных источников финансирования деятельности, в том числе от доли собственных источников имущества в общем объеме всех статей пассива бухгалтерского баланса, и в большей степени на данное соотношение оказывает влияние объем собственного источника, в части нераспределенной прибыли (непокрытого убытка);
- рентабельности производства, которая определяется отношением общей суммы балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств, в данном случае имеет место влияние оценки производственных запасов и их количества на конец финансового года;
- платежеспособности экономического субъекта. Данный показатель формируется отношением оборотных активов и краткосрочных заемным источникам, в то время как стоимость, то есть оценка, материальных запасов определяет величину стоимости оборотных активов организации в целом.

При непосредственном изучении способов оценки производственных запасов необходимо отметить два «условия оценки» - при получении материальных запасов и при их списании.

Целесообразно указать на тот факт, что ПБУ 5/01 определяет два возможных для организации способа учета и оценки запасов:

- во-первых, по фактической себестоимости их приобретения, исходя из общей совокупности затрат, связанных с их приобретением, в том числе наценки, комиссионные вознаграждения, стоимость услуг товарной биржи, таможенные платежи, расходы на транспортировку, хранение и доставку и т.д.

- во-вторых, по учетным ценам, а именно, в оперативном учете используется устойчивая оценка, в основание которых положены средние покупные цены, плановая себестоимость и т.д. [1]. Все же отдельно должен вестись учет, обеспечивающий представление отклонений фактической себестоимости от стоимости по учетным ценам, при этом конце месяца определяется фактическая себестоимость.

Вместе с тем, национальные стандарты бухгалтерского учета считают возможным применять оценку материальных запасов по текущей (восстановительной) стоимости, формируемую через механизм уценки указанных ценностей или создания резерва под снижение их стоимости. Но данный элемент распространяется на запасы, которые полностью или частично потеряли свои первоначальные свойства, либо текущая рыночная стоимость их продажи снизилась либо они морально устарели.

Если мы говорим об экономическом субъекте, то учетной политикой для целей, прежде всего, бухгалтерского учета, может быть предусмотрен вариант ведения учета запасов по фактической себестоимости. Данный способ, как уже упоминалось, определяется, исходя из, стоимости, показанной в первичных учетных документах на поставку [2]. Кроме всего прочего, оставшиеся затраты, относимые к приобретению и заготовке материалов, включая транспортно-заготовительные, определяются отклонением и в стоимость запасов не включаются.

Рассматривая отпуск материальных запасов, их стоимость устанавливается определением размера материальных расходов как в бухгалтерском, так и в налоговом учете и происходит согласно принятому в учетной политике экономического субъекта одному из трёх вариантов, отнесенных к применению российскими учетными стандартами, а именно по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ФИФО) [1].

Адекватность того или иного способа оценки материальных запасов при их списании в производство определяется на основании отмеченных параметров:

- видов и объемов приобретенных материальных запасов;
- периодичности их поступления;
- специфики производственного процесса;
- оказания влияния факторов на изменения стоимости приобретаемых материальных запасов;
- меры влияния, списанных в производство материальных запасов на себестоимость выпускаемой продукции и др.

Экономический субъект может, в свою очередь, применять допустимые способы оценки материальных запасов при отпуске их в производство для определенных видов сырья, материалов. Но, целесообразно при этом уточнить, что по отдельному виду материальных запасов в течение финансового года может использоваться только один из установленных способов оценки. Применение выбранного способа из возможных вариантов по виду материальных запасов должен прописываться в учетной политике экономического субъекта, в соответствии с установленным допущением последовательности применения выбранных способов и приемов в ведении учета.

Исследуем способ оценки материальных запасов, влияющий на показатели отчетности, а именно, способ оценки по себестоимости каждой единицы материальных запасов. Данный способ устанавливает единичную оценку для каждого отдельного наименования запасов, в отношении материалов, которые не могут подменить друг друга,

а также используемым в особом порядке. При этом оценка остатка материальных запасов на конец отчетного периода и себестоимость выпущенной продукции могут быть сформированы предельно точно в соответствии с суммой фактических затрат.

Одновременно ПБУ 5/01 дает характеристику применения отмеченного выше способа, в случае, если «...материально-производственные запасы используются экономическим субъектом в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасы, которые не могут обычным образом заменять друг друга, могут оцениваться по себестоимости каждой единицы таких запасов» [1].

Преимущественным параметром отмеченного ранее способа является то, что он реально оценивает факты хозяйственной деятельности экономического субъекта. Основным недостатком упомянутого способа выступает его трудоемкость и ограниченная сфера использования, то есть оценка расчетной стоимости дорогостоящих и специфических запасов.

Применение данного способа оценки материальных запасов оказывает непосредственное влияние на основные формы финансовой отчетности, так как позволяет определить финансовый результат от продажи отдельной единицы продукции и представлять их оценку в строгом соответствии с ценой приобретения каждой отдельной единицы запасов [4].

Способ учета материальных запасов по средневзвешенной себестоимости выступает наиболее традиционным для отечественной учетной практики.

При упомянутом способе оценка материальных запасов определяется по каждому виду как частное от деления общей себестоимости вида материальных запасов на их совокупное количество, соответственно складывающихся из себестоимости и количества по остатку на начало месяца и по поступившим производственным запасам в течение этого месяца.

Использование способа средневзвешенных оценок фактической себестоимости материальных запасов, отпущенных в производственный процесс или списанных на иные цели, может производиться по следующим вариантам:

- в соответствии со среднемесячной фактической себестоимостью, точнее средневзвешенной оценки. Расчет, при этом, производится по схеме: количество и стоимость материальных запасов на начало месяца и всевозможные поступления за отчетный период.

В данном случае, для экономического субъекта может быть применен вариант: сырье и материалы обычно учитываются при поступлении и списании по твердым учетным ценам, а в конце отчетного периода осуществляется расчет доли отклонения фактической себестоимости от учетной и их списание. Использование вышеотмеченного варианта связано с тем, что организация вынуждена будет вести учетные записи возникающих отклонений, так как среднемесячная цена может быть определена только после подсчета итоговых оборотов за предшествовавший месяц, в чем и состоит основное неудобство применения названного способа.

- согласно, определения фактической себестоимости материала в момент списания, а именно, по скользящей оценки, вместе с тем в расчет средневзвешенной стоимости включаются количество, и стоимость материальных запасов на начало месяца и все приобретения до момента отпуска.

Использование способа средних оценок, на наш взгляд, вуалирует степень влияния изменения стоимости приобретения материальных запасов на показатели их оценки как элемента бухгалтерского баланса, и показателя финансовых результатов [4].

Если изучать способ оценки по себестоимости первых по времени закупок партий (ФИФО), то он предполагает, что мы производим оценку остатка материалов и их выбывшей за отчетный период части в прямую зависимость от последовательности их приобретения. Причем оценка стоимости материальных запасов в этом случае основывается на допущении того, что сырье, материалы используются в течение месяца и иного периода в последовательности их покупки, кроме того материальные запасы, первыми поступающие в производство, должны быть оценены по стоимости первых по

времени приобретений с учетом себестоимости материальных запасов, числящихся на начало месяца [1].

Таким образом, мы можем охарактеризовать влияние, выбранного способа оценки запасов ФИФО на показатели финансовой отчетности следующим образом: в условиях имеющейся инфляции, тогда как стоимость материальных запасов постоянно увеличивается, данный способ позволяет сформировать максимальную стоимость запасов на конец отчетного периода, но при этом минимальную оценку израсходованных материалов за периода, что в свою очередь, приведет к обеспечению максимальной оценки финансового результата. И, наоборот, в условиях снижения цен, способ ФИФО, обеспечит нам минимальную оценку материальных запасов на конец периода в бухгалтерском балансе, но максимальную оценку расходов за финансовый период, в связи с чем, минимальную величину финансового результата для отчета о финансовых результатах.

У каждого вышеперечисленных способов есть свои преимущества и недостатки, и ни один из них не может рассматриваться как наиболее совершенный. Выбор того или иного способа оценки зависит от его влияния на бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, а также показатели налога на прибыль и, в конечном итоге, решений, принимаемых руководством экономического субъекта.

Приоритетная проблема при выборе способа оценки материальных запасов отдельного экономического субъекта заключается в том, что сырье и материалы представляются как в бухгалтерском балансе, так и в отчете о финансовых результатах. Считаем, что способ ФИФО относится к наиболее подходящим при составлении бухгалтерского баланса, так как себестоимость материальных запасов на конец финансового года является наиболее близкой к текущим ценам и, впоследствии, дает реальную картину активов экономического субъекта. Лица, читающие финансовые отчеты, должны быть внимательны к методам оценки материальных запасов и в состоянии оценить последствия их применения.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально- производственных запасов» ПБУ 5/2001 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 09 июня 2001 г. № 44н // Консультант Плюс : [сайт информационно-правовой компании]. - Ресурс доступа: URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=- doc;base=LAW;n=107302>.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06 октября 2008 г. № 106н // Консультант Плюс: [сайт информационно-правовой компании]. – Ресурс доступа: URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW- ;п=-107308>.
3. Алексеенко А. Ю. Роль бухгалтерского учета производственных запасов в системе внутреннего контроля за материальными расходами / А. Ю. Алексеенко // Все для бухгалтера. - 2010. - № 6 (246). - С.20-24.
4. Методы оценки запасов как элемент учетной политики организации. – Ресурс доступа: <http://buh.ru/articles/documents/14888/>

ДВИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УЗБЕКИСТАНА

Н.Х. Буриева
г. Ташкент, Республика Узбекистан

До обретения независимости в Узбекистане практически единственным источником финансирования здравоохранения были государственные средства. Государственные источники средств на нужды здравоохранения пополнялись за счет

целого ряда налогов, а участие пациентов сводилось лишь к частичной оплате ограниченного набора услуг – например, реабилитационного лечения и некоторых лекарств при амбулаторном лечении[1-6].

Первые годы независимости в Узбекистане сохранился принцип государственного финансирования здравоохранения за счет налогов как главного источника финансирования. Однако постепенно были введены и другие механизмы. После реформ в государственном секторе и с появлением частного сектора неотъемлемым элементом системы здравоохранения стали платежи граждан за счет личных средств. Кроме того, появились схемы добровольного медицинского страхования (ДМС), которые предлагают либо страховые компании, разрабатывающие страховые планы и заключающие договоры на медицинское обслуживание с поставщиками медицинских услуг (как, например, страховая компания "Alfa Invest", "Alskom"), либо частные медицинские учреждения, стремящиеся привлечь большее число клиентов (например, многопрофильная частная клиника МДС). С 2012 года по 2016 год увеличилось количество частных медицинских организаций с 2,2 до 3,3 тыс., при этом объем услуг, оказываемых частными медицинскими организациями, в годовом объеме вырос с 30,6 млрд. сумов до 218,8 млрд. сумов, или в 7,1 раза.

Распределение ресурсов на нужды здравоохранения в Узбекистане зависит от источника финансирования и от формы собственности поставщика. Существует три основных механизма. Первый из них предполагает, что государственное финансирование поступает из государственного бюджета, а расходование этих средств производится строго в соответствии с протоколами, разработанными государством. Большинство этих средств поступает в государственные учреждения здравоохранения и лишь небольшая часть – в частный сектор, например для возмещения затрат на лекарственные средства при амбулаторном лечении. Второй механизм распределения ресурсов предусматривает привлечение государственными учреждениями здравоохранения внешнего финансирования. Это означает, что таким учреждениям разрешено взимать оплату за предоставляемые услуги, не вошедшие в финансируемую государством программу государственных гарантий. Эти средства могут поступать из различных источников, включая личные средства граждан, взносы работодателей и взносы на ДМС, а распределение средств осуществляется в соответствии с протоколами, разработанными государством, но здесь допускается определенная гибкость. Третий механизм распределения предусматривает поступление финансовых средств из внешних источников в частный сектор, и здесь уже никаких протоколов, касающихся расходования и использования средств, не существует. Общая схема движения финансовых потоков в системе здравоохранения Узбекистана представлена на рисунке.

После обретения независимости общие расходы на здравоохранение, выраженные как доля ВВП, постепенно снижаются. В 1991 г. общие расходы на здравоохранение составляли 5,9% ВВП. К 2005 г. эта доля уменьшилась всего до 2,4%. Однако данные государственной статистики могут быть ниже фактической величины расходов на здравоохранение, поскольку в них не учтены неофициальные платежи; кроме того, все расходы в частном секторе подсчитать невозможно. Поэтому, по оценкам ВОЗ, общие расходы на здравоохранение значительно превышают данные государственной статистики и в 2004 г., вероятно, составляли 5,4% ВВП. Аналогичные несоответствия имеют место и в оценках доли государственных расходов в общих расходах на здравоохранение. По оценкам ВОЗ, в общих расходах на здравоохранение доля государства в 2004 г. составляла всего 42,1%.

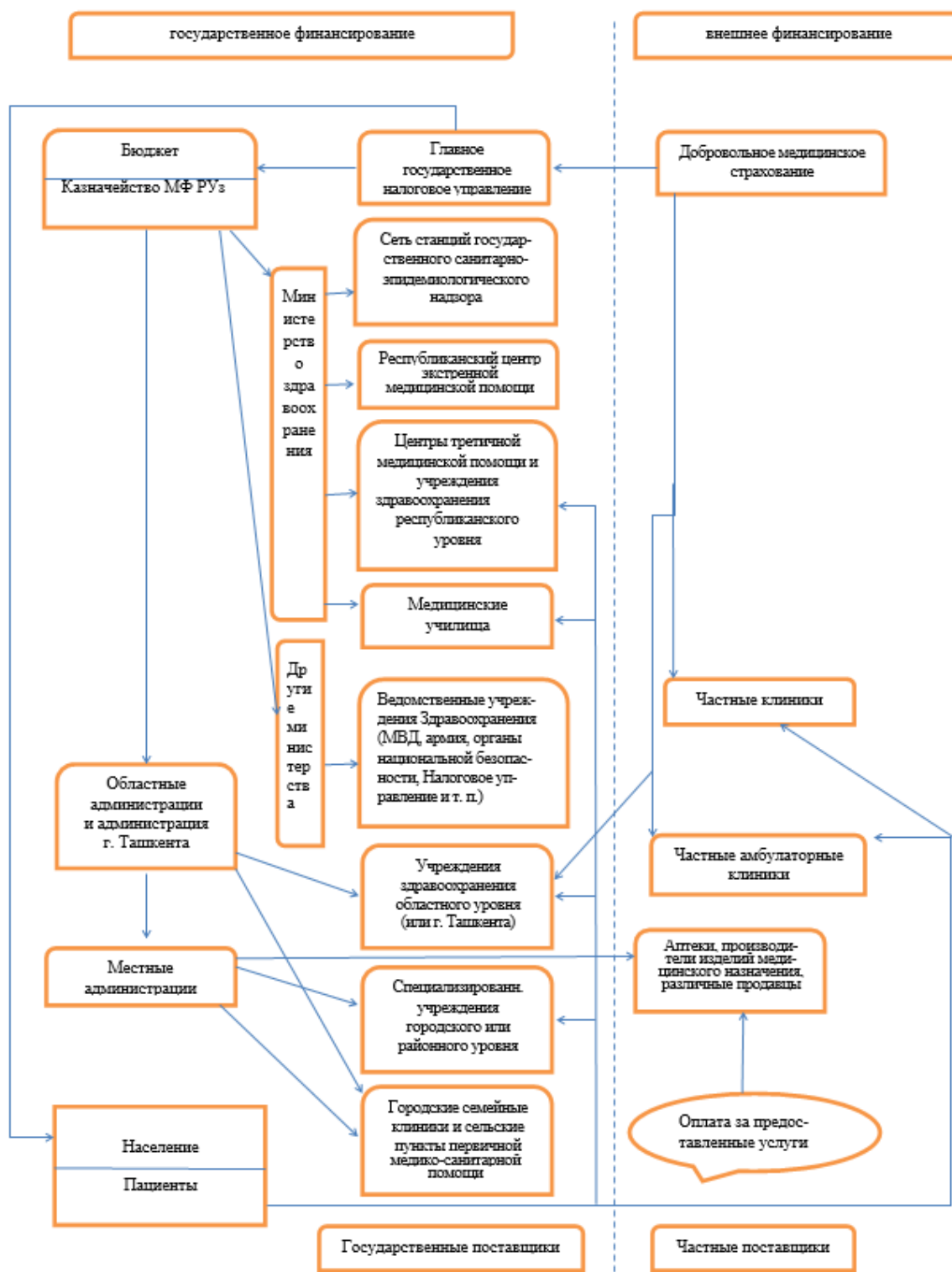


Рис. Общая схема движения финансовых потоков в системе здравоохранения Узбекистана

Основными тенденциями, которые будут оказывать влияние на дальнейшее развитие системы здравоохранения в Узбекистане, являются: старение населения, ускоренное внедрение новейших медицинских технологий, рост доходов населения и смена предпочтений потребителей медицинских услуг[7-9]. Они приведут, во-первых, к повышению и изменению спроса на медицинские услуги. Во-вторых, значительно увеличат стоимость диагностических и лечебных процедур, а значит и расходов на здравоохранение в целом. В результате влияния данных факторов прогнозируется рост

расходов на здравоохранение по сравнению с 2010 годом в 3,8 раз к 2020 году и в 8,7 раз к 2030 году. Как следствие, доля расходов на здравоохранение в ВВП страны повысится до 9,8% к 2020 году и 10,7% к 2030 году против 5,5% в 2010 году. Основным вызовом в долгосрочной перспективе будет достижение оптимизации затрат при обеспечении реальной доступности и качества медицинской помощи для всех слоев населения. Текущая модель организации и финансирования здравоохранения в Узбекистане уже в ближайшем будущем не будет способна справиться с данным вызовом и удовлетворить растущие потребности развития отрасли. Линия на дальнейшее увеличение доли платных медицинских услуг также не может быть признана рациональной, т.к. не позволяет обеспечить доступность качественной медицинской помощи для всех слоев населения. В результате возрастает актуальность поиска наиболее рациональных форм привлечения средств в развитие сектора. Одним из путей решения является переход к модели обязательного медицинского страхования (ОМС), представляющей собой общественную солидарную ответственность по оказанию медицинских услуг. В рамках данной модели финансирование здравоохранения осуществляется за счет страховых взносов, которые аккумулируются в общем фонде медицинского страхования (Фонд ОМС). Источником формирования Фонда ОМС выступают взносы работодателей и работников, отчисляемые в определенных пропорциях от фонда оплаты труда хозяйствующих субъектов и заработной платы работника. Медицинское страхование неработающего населения осуществляется за счет бюджетных ассигнований. Внедрение системы ОМС позволит в перспективе существенно сократить расходы государственного бюджета и частных лиц и привлечь ресурсы хозяйствующих субъектов на финансирование системы здравоохранения.

Литература:

1. Закон Республике Узбекистан «О бюджетной системе» от 14.12.2000г.
2. Указ Президента Республики Узбекистан «О Государственной программе реформирования системы здравоохранения Республики Узбекистан», от 10.11.1998г. №VII-2107
3. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему реформированию системы здравоохранения» от 26.02.2003г.
4. Постановление Кабинета Министров РУз. «О совершенствовании порядка финансирования бюджетных организаций», от 03.09.1999г. № 414
5. Постановление Кабинета Министров РУз. «О реализации проекта реформ первичного звена здравоохранения в Ферганской области», от 03.1999г. №100
6. Концептуальная основа модели реформы здравоохранения стран Центральной Азии: сборник материалов. ЗдравРеформ/ЮСАИД, Алматы, Казахстан, 1999г.
7. Реформирование первичного звена здравоохранения в сельской местности Ферганской области: система финансирования и управления. Программа ЮСАИД/ЗдравРеформ в Узбекистане. Ташкент, 2000г.
8. Шейман И. Реформа управления и финансирования здравоохранения. М. «Русь» «Издательство», 1998г.
9. Отчет о мировом развитии-1993. Инвестиции в здравоохранение. Всемирный Банк. Вашингтон.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ

*Л.А. Зимакова, И.А. Широкопетлева
г. Белгород, Россия*

Материально-производственные запасы – это важнейшая составляющая деятельности любого экономического субъекта. Но для производственных организаций они имеют большее значение, чем для субъектов сферы услуг. С одной стороны они обеспечивают бесперебойную и ритмичную деятельность, с другой стороны они могут приводит к дополнительным затратам, связанным с их хранением. С точки зрения финансовой, запасы относятся к достаточно ликвидным активам, участвуют в расчете платежеспособности, могут выступать в качестве обеспечения по кредитам и займам, но, одновременно с этим оплаченные запасы отвлекают деньги из оборота, а непроданная готовая продукция затормаживает оборачиваемость оборотных активов. Поэтому, необходимо не просто иметь запасы, а управлять ими. Рассмотрим возможности информационно-аналитического обеспечения системы управления запасами.

I этап управления - определение оптимального уровня запасов.

Современные системы «точно в срок», «бережливое производство» ориентированы на сокращение всех видов запасов до минимального размера. Но нельзя определить для всех экономических субъектов единый оптимальный запас. Для этого необходимо учитывать:

1. Время производственного цикла (это период времени, в течение которого материал проходит все стадии производства и превращается в готовый продукт, он определяется в часах, днях). Для более точного определения производственного цикла необходимо провести хронометраж рабочего дня в разрезе производства продукции, при этом необходимо вести контроль за соблюдением:

- норм и правил трудового законодательства,
- технологии производства,
- режимов работы и отдыха.

Вся информация должна быть аккумулирована в карте хронометража, которая содержит информацию о длительности каждой операции. На основе карт составляется реестр данных хронометража по технологическим операциям. Его использование позволяет так же вести контроль за соблюдением норм затрат труда и трудовой дисциплины.

2. Условия хранения (для некоторых материалов требуются определенные условия хранения, предполагающие поддержание определенного температурного режима, влажности и т.п.).

Условия хранения определяются нормативными внешними и внутренними документами. Информация о затратах на хранение должна собираться в разрезе мест хранения, но предварительно необходимо провести экономические расчеты обосновывающие целесообразность создания и поддержания соответствующих условий.

Вложения в складские помещения (холодильные камеры) относятся к категории капитальных вложений и, следовательно, при проведении расчетов необходимо рассчитать возможный период окупаемости и чистую текущую стоимость проекта. Сложность состоит в определении дохода от создаваемых складских помещений.

3. Сезонность (для организаций занятых переработкой сельскохозяйственной продукции необходимо создавать достаточно большие запасы сырья, заключать договора на хранение этого сырья или самостоятельно создавать условия хранения).

4. Использование различных методик для расчета запасов для основных и неосновных производственных процессов. При расчете уровня запасов необходимо знать, что часть материально-производственных запасов относится к переменным затратам и

имеет пропорциональную зависимость от объема производства, некоторая часть – является условно-переменными, а некоторая – постоянными. На основе данных методик составляются бюджеты материальных затрат, материальных запасов и закупки материалов.

II этап управления - управление цепочками поставок.

1. Организация логистической деятельности по системе «точно в срок». Данная система предполагает заключение договоров на поставку с указанием точного времени поставки и объемов потребностей. Но нельзя забывать и о рисках, связанных с неисполнением обязательств одной из составляющих цепочки создания ценности, которая приводит к проблемам у многих участников цепочки. Поэтому необходимо вести контроль за наличием и поступлением ценностей в режиме реального времени. Следовательно, основная информация должна формироваться сотрудниками складов или службы приема.

2. Анализ поставщиков. Он предполагает определение зависимости от конкретного поставщика, удельный вес поставок которого достаточно большой. В случае выявления зависимости необходимо рассмотреть возможности реструктуризации бизнеса.

Стремление к сокращению промежуточных звеньев между поставщиком и потребителем приводит к устранению оптовиков- посредников, позволяет снизить стоимость ценностей, но увеличивает риски.

3. Расчет оптимальной партии поставки. Процесс поставки ценностей сопряжен с дополнительными затратами на горюче-смазочные материалы, на зарплату водителю, экспедитору, погрузку, разгрузку и т.п., поэтому необходимо учитывать все эти затраты и определить наиболее подходящий объем поставки для каждого поставщика.

III. Учет хранения и перемещения материально-производственных запасов.

1. Оценка материально-производственных запасов.

В основе оценки в бухгалтерском учете лежит принцип исторической стоимости, предполагающий необходимость определения фактической стоимости ценностей в момент их постановки на учет. Но следует учесть, что цель бухгалтерского учета состоит не в учете стоимости, выражаемой ценой, а в учете стоимости, выражаемой фактическими затратами на момент совершения операции.

В современных условиях используется два подхода к организации учета. Первый предполагает расчет фактических затрат на приобретение в момент оприходования ценностей и отражение на соответствующих счетах (10 «Материалы», 41 «Товары») как стоимости указанной в счете поставщика, так и расходов на их доставку, таможенных платежей и т.п. Второй вариант предполагает обособленный учет транспортно-заготовительных расходов с последующим их списанием на себестоимость продукции пропорционально отпущенным в производство ценностям. Второй вариант является наиболее распространенным, первый используется в случае небольших поставок ценностей и наличия возможности соотношения затрат с поступившими ценностями.

2. Система текущего учета материально-производственных запасов.

В настоящее время выделяются два подхода к текущему учету:

- непрерывного учета;
- периодического учета.

Непрерывный учет предполагает отражение движения ценностей в режиме реального времени, что позволяет исчислять себестоимость достаточно быстро и вести контроль за наличием и перемещением ценностей.

Периодический учет ориентирован на периодическое (1 раз в месяц) отражение операций по перемещению материально-производственных запасов.

3. Оценка материально-производственных запасов при их списании.

В соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» для целей списания материально-производственных запасов в финансовом учете организации могут выбрать один из способов:

1) оценка по средней себестоимости - существует два варианта применения способов средних оценок фактической себестоимости отпускаемых в производство материалов:

- исходя из среднемесячной фактической себестоимости (взвешенная оценка), в расчет которой включаются количество и стоимость материалов на начало месяца и все поступления за месяц (отчетный период);

- путем определения фактической себестоимости материала в момент его отпуска (скользящая оценка), при этом в расчет средней оценки включаются количество и стоимость материалов на начало месяца и все поступления до момента отпуска;

2) метод ФИФО;

3) оценка по себестоимости каждой единицы[1].

Для целей ведения управленческого учета могут использоваться:

- метод ХИФО (HIFO, или highest in, first out) при отпуске в производство в первую очередь списывают материалы со склада из партии с самой высокой закупочной ценой;

- метод ЛОФО (LOFO, или lowest in, first out) материалы при отпуске их в производство оцениваются в первую очередь по самым низким ценам;

- метод НИФО (NIFO, или next in, first out) означает, что списание материалов во всех случаях производится по ценам следующих (последних) закупок данного материала;

- метод оценки по твердым ценам - оценка ведется в течение года по заранее установленным ценам независимо от текущих цен закупки и другие.

Методы списания материально-производственных запасов оказывают влияние на себестоимость продаж, на прибыль и на стоимость запасов, отражаемых в балансе экономического субъекта.

4. Оценка запасов на конец отчетного периода в балансе.

В соответствии с действующими нормативными документами запасы оцениваются и отражаются в балансе экономического субъекта по фактической стоимости. По мнению S. Shaffer, справедливая стоимость более полезна для инвесторов и для принятия управленческих решений, при этом он особое внимание уделяет отдельной справедливой оценке каждой производной, находящей отражение в балансе[5]. По мнению S. Al-Sakini, H. Al-Awawdeh, применение учета по справедливой стоимости включает в себя очень много преимуществ, в первую очередь, он выражает реальное экономическое состояние и прибыль предприятия[4]. М.Л. Пятов уточняет, что «справедливость» учетных оценок - это степень соответствия их тем характеристикам экономической реальности, которые служат основой методов бухгалтерского учета[3]. Речь ведется об относительности суждений каждого отдельного бухгалтера в части определения справедливой стоимости. Ведь она определяется условно, исходя из гипотетической возможности реализации актива.

Если создавался резерв под снижение стоимости материальных ценностей, то в финансовой отчетности отражается рыночная стоимость ценностей (фактическая стоимость за минусом созданного резерва), но практика показывает, что данный резерв создают единицы организаций.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (Дата обращения: 27.11.2015).

2. Зимакова Л.А., Широкопетлева И.А. Отдельные аспекты бережливого учета для управления запасами [Текст] // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. - № 59 (1-1). - С. 111-115.

3. Пятов М.Л. Оценка справедливой стоимости: эволюция и современность [Текст] // Бухгалтерский учет. - 2014. - № 7. - С. 85.

4. Al-Sakini S., Al-Awawdeh H. The Effect of Accounting Conservatism and its Impacts on the fair Value of the Corporation: an empirical study on Jordanian Public Joint-stock Industrial Companies [Text]// International Journal of Business and Social Science.- 2015. -vol. 6. no. 7.- P. 229-241.

5. Shaffer S. Evaluating the Impact of Fair Value Accounting on Financial Institutions. 2012 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.bostonfed.org/bankinfo/qau/wp/index.htm>.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ОКАЗАНИЮ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Е.А. Нефедова, Е.А. Назарова
г. Белгород

Туристская услуга, представляет собой индивидуально обособленную услугу, оказываемую турагентом или туроператором в комплексе услуг, входящих в тур, позволяющая совершить путешествие в соответствии с его целями и потребностями туриста, имеющая правовую форму, соответствующая закону. Туристские организации по роду своей деятельности подразделяются на туроператоров и турагентов.

Туроператорская деятельность (туроператор) – это туристская оптовая фирма, выступающая посредником между предприятием туристской индустрии и турагентами. Она организует туры и реализует их от своего имени через турагента, либо непосредственно клиентам. В процессе организации туров туроператор устанавливает связи с предприятиями размещения, питания, транспорта, с культурно-просветительными учреждениями и экскурсионными бюро, выступая как оптовый покупатель туристских услуг. Туроператоры могут арендовать, на основе долгосрочных контрактов, гостиницы или другие средства размещения, самолеты, автобусы, суда, обеспечивая тем самым их максимальную загрузку и получая от производителя услуг значительные скидки.

Турагент – это розничная фирма, выступающая посредником между обслуживаемыми предприятиями или туроператорскими фирмами с одной стороны и клиентами-туристами с другой. Турагентство либо реализует туры, предлагаемые туроператорскими фирмами, либо занимается предоставлением отдельных видов услуг индивидуальным туристам или группам лиц, устанавливая непосредственные связи с транспортными организациями, гостиничными корпорациями, экскурсионными бюро.

Следовательно, турфирмы осуществляют:

- основную производственную деятельность, которая заключается в реализации услуг собственного производства;
- торговую деятельность, которая заключается в продаже услуг и товаров, приобретенных у других предприятий;
- посредническую деятельность, которая заключается в продаже предприятиями туристского бизнеса услуг и товаров, им не принадлежащих.

Договорные отношения туриста и турфирмы складываются как отношения покупателя (заказчика) и продавца (исполнителя). Вступая с турфирмой в договорные отношения, турист рассчитывает, в конечном счете, получить необходимый ему набор услуг. Фирма в свою очередь, предоставляет клиенту не сами услуги, а права на них. А туристу гарантируется получение в определенное время в определенном месте услуг, осуществляемых контрагентами турфирмы, не имеющих отношений с данным туристом.

Заказ туриста или лица, уполномоченного представлять группу туристов, на формирование туристского продукта туроператору (турфирме) составляется в письменной форме как соглашение, имеющее характер договора. Клиент оформляет бланк заказа, в котором указывается: фамилия, имя, отчество и контактные данные клиента, страна и город пребывания, гостиница, срок и дата начала проживания, требования к транспортным средствам, объем и качество экскурсионного обслуживания, прочие услуги. После чего оформляется агентское соглашение и бланк-заказ. Далее проводится предварительный расчет себестоимости и цены реализации туристской услуги. Клиент подписывает бланк заказа с проставленными требованиями и ценами реализации услуг. После подписания бланка-заказа, сведения о нем регистрируются в журнале заказов, где обязательно указываются фамилия, имя, отчество менеджера, занимающего заказом и номер заказа. Бланк заказа составляется в двух экземплярах: один передается клиенту, другой помещается в папку заказов, где собираются все документы по оформлению этого заказа.

Агентским соглашением предусмотрено получение предварительной оплаты от клиента сразу после подписания бланка заказа с ценами реализации, либо в течение трех рабочих дней. Получив предоплату, турфирма начинает основную работу по выполнению заказа: бронируются номера в гостиницах, покупаются билеты, начинается оформление визы. В экземпляре бланка заказа, хранящемся в турфирме, отмечаются подготовленные услуги.

После подготовки всех необходимых для поездки документов об этом сообщается клиенту, проводится проверка расчетов, при необходимости отражаются изменения расценок. После всех взаиморасчетов папка заказа с бланком заказа передается в бухгалтерию и служит основанием для внесения записей в журнал хозяйственных операций. После окончания дат самого тура заказ считается закрытым.

Клиенту на руки выдается туристская путевка, форма которой является бланком строгой отчетности, и представляющая собой документ, содержащий условия путешествия, подтверждающий факт оплаты туристского продукта. Путевка является неотъемлемой частью договора о реализации турпродукта и оформляется после его подписания между туроператором или турагентом и заказчиком туристского продукта.

В случае осуществления туроператорской деятельности организации самостоятельно формируют турпакеты, приобретая проездные документы, гостиничные ваучеры, виды и т.д. Сформированные турпакеты реализуются покупателям самостоятельно или через агентства.

Для организации учета затраты в турфирмах подразделяются на производственные (связанные с оказанием туристской услуги) и коммерческие (вызванные продвижением и продажей туристской услуги). Производственные затраты включают в себя:

- затраты на приобретение прав на услуги сторонних организаций, используемые при оказании туристских услуг;

- затраты, связанные с деятельностью производственного персонала (оплата труда, отчисления на социальные нужды). Затраты этих двух групп учитываются на счете 20.

- затраты подразделений турфирмы, участвующих в оказании туристской услуги (домов отдыха, гостиниц, кемпингов). Эти затраты отражаются на счете 23.

Косвенные расходы включают:

- затраты, связанные с организацией процесса оказания туристской услуги (оплата труда работников управления с отчислениями, командировочные расходы, в т.ч. расходы по оформлению загранпаспортов, затраты на аренду, коммунальные услуги),

- затраты, связанные с обучением персонала,

- затраты на расходные материалы,

- прочие управленческие расходы. Все эти расходы учитываются на счетах 25,26.

При наличии у организации расходов будущих периодов они учитываются на счете 97 и списываются впоследствии на счет 20.

К коммерческим расходам относятся расходы, связанные с деятельностью точек реализации, комиссионные, агентские и прочие вознаграждения сторонним организациям, расходы, связанные с продвижением услуг:

- на разработку и публикацию печатных изданий,

- на финансирование объявлений в печати,

- на рекламу, изготовление стендов, рекламных щитов,

- представительские расходы.

Фирма-туроператор может учитывать турпродукт, либо как продукцию на счете 43, либо как оказываемую услугу на счете 20.

Реализация туристских услуг может отражаться записью: Дебет 62 Кредит 90/1. Одновременно, сформированные на счете 20 затраты, связанные с их оказанием, подлежат списанию: Дебет 90/2 Кредит 20.

Либо возможен другой вариант, тогда формирование себестоимости туристских путевок отражается записью: Дебет 43 Кредит 20. При реализации делается запись: Дебет 90/2 Кредит 43.

В случае осуществления турагентской деятельности при перепродаже путевок, приобретенных у другой организации, бухгалтерский учет приобретения и последующей реализации ведется по схеме, используемой предприятиями торговли.

При приобретении путевок по договору купли-продажи делается запись: Дебет 41 Кредит 60. При реализации путевка списывается по покупной стоимости: Дебет 90/2 Кредит 41. Затраты, связанные с приобретением и реализацией путевок по торговой деятельности списываются записью: Дебет 90/2 Кредит 44.

В случае осуществления посреднической деятельности используются следующие виды договоров: договора агентского соглашения, договора комиссии, договора поручения. Различия посреднических договоров заключается в том, от чьего имени (турагента или туроператора) совершается сделка по реализации туристских услуг.

При заключении договора комиссии предполагается, что комиссионер совершает сделку от своего имени, но за счет комитента. За сделку отвечает непосредственно турагент, даже если туроператор назван в сделке. При продаже туристской услуги по договору комиссии, сумма денежных средств, поступившая комиссионеру от покупателей за реализованные путевки (в т.ч. НДС), отражается записью: Дебет 50,51 Кредит 62. При начислении комиссионного вознаграждения в размере определенного процента от суммы сделки (по договору с комитентом) отражается: Дебет 76 Кредит 90 субсчет «Реализация по договорам комиссии». Затраты, связанные с оказанием посреднических услуг по договору комиссии, должны учитываться на счете 44 субсчет «Расходы по комиссионной торговле», и в конце отчетного периода списываться в дебет счета 90.

По договору поручения поверенный обязуется от имени и за счет доверителя совершить определенные действия, поэтому права и обязанности по такой сделке возникают у туроператора. Такие договора заключаются в целях оказания услуг по оформлению и подаче документов в консульские органы для получения визы, бронированию, выписке авиабилетов на чартерные рейсы. Для выполнения данных поручений посреднику перечисляются денежные средства для оплаты услуг поставщика, оказывающего услуги. Перечисление посреднику денежных средств для оплаты услуг, оказываемых для комитента отражается записью: Дебет 76 субсчет «Расчеты с посредником» Кредит 51,52. Начисление вознаграждения посреднику: Дебет 44 Кредит 60. Включена в стоимость полученной услуги сумма вознаграждения посреднику: Дебет 41,10 Кредит 60. Произведен взаимозачет встречных требований с посредником: Дебет 60 Кредит 76 субсчет «Расчеты с посредником».

Агентский договор представляет собой совокупность двух описанных договоров. Агент может совершать сделку от своего имени, но за счет принципала (как с договором комиссии), может заключить договор от имени и за счет принципала (как с договором поручения). В случае продажи туристской услуги по агентскому договору в бухгалтерском учете агента делается запись: Дебет 76 субсчет «Расчеты с покупателями комиссионного товара» Кредит 76 субсчет «Расчеты с принципалом». Поступление денежных средств от покупателей комиссионного товара в учете агента отражается записью: Дебет 51,50 Кредит 76 субсчет «Расчеты с принципалом». При перечислении денежных средств, полученных от покупателей комиссионного товара, принципалу в учете агента делается запись: Дебет 76 субсчет «Расчеты с принципалом» Кредит 51,50. Начисляется вознаграждение агенту: Дебет 62 кредит 90.

Литература:

1. Назарова А.Н., Нефедова Е.А. Учет в сфере услуг [Текст]: Учебное пособие.- Белгород: ЛитКараВан, 2016. – 152 с.
2. Организация документационного обеспечения бухгалтерского учета в сфере сервиса и туризма [Текст]: Учебное пособие - Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 382 с.
3. Саполгина Л.А. Бухгалтерский учет и налогообложение в туристической фирме [Текст]: Учебное пособие - КноРус, 2014. – 160 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

*Л.Н. Семькина
г. Белгород, Россия*

23 мая 2016 года был принят приказ Минфина РФ № 70н, который утвердил «Программу разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016–2018 годы». В соответствии с этим документом предполагается разработать 14 новых стандартов бухгалтерского учета или кардинально их пересмотреть. Первые новые федеральные стандарты вступят в силу в 2018 году. В период с 2018 до 2020 года будут внесены правки в действующие положения по бухгалтерскому учету. Совокупность указанных мероприятий позволит завершить принятую Программу реформирования бухгалтерского учета в 2020 году.

Основные средства составляют наиболее значимую статью активов бухгалтерского баланса большинства организаций. Эффективность использования этих объектов учета во многом определяет результаты финансово-хозяйственной деятельности. Информация о наличии основных средств и их оценке определяет показатели финансового состояния организации. Данный факт предъявляет серьезные требования к точности и достоверности этой информации.

Современный бухгалтерский учет основных средств регламентируется как системой национальных стандартов по бухгалтерскому учету, так и различными методическими указаниями и разъяснениями к ним, определяющими учет объектов основных средств в различных экономических ситуациях, имеющих место в хозяйственной деятельности предприятий. Однако действующая система нормативного регулирования учета основных средств не обеспечивает полного соответствия требованиям международных стандартов. Данный факт не способствует достоверному отражению информации об основных средствах в финансовой отчетности. Поэтому, следуя общей тенденции реформирования бухгалтерского учета в России на сближение с международными стандартами финансовой отчетности, в проекте национального стандарта «Учет основных средств» в качестве основы используются следующие международные стандарты: МСФО 16 «Основные средства»; МСФО 23 «Затраты по займам» и МСФО 36 «Обесценение активов».

Проект нового положения по бухгалтерскому учету основных средств (далее проект) предполагает использование новых понятий: «инвестиционная недвижимость», «справедливая стоимость», «ликвидационная стоимость», «обесценение». В проекте указываются признаки отнесения объекта к основным средствам: наличие материально-вещественной формы; использование в ходе обычной деятельности организации в течение периода более 12 месяцев. Данные критерии совпадают с критериями ПБУ 6/2001. Однако, в соответствии с проектом, к основным средствам относятся также активы, находящиеся в незавершенном состоянии на любой стадии создания. Данный факт отличается от норм действующего ПБУ 6/2001, согласно которому объект принимается к учету в состоянии пригодном для использования.

По новому проекту к основным средствам не относятся животные и растения, кроме плодоносящих, используемых для получения сельскохозяйственной продукции. Эти объекты выделены в группу «Биологические активы». Не включаются в группу основных средств объекты, стоимость которых не является существенной для оценки финансового состояния организации. При этом затраты по таким объектам относятся на расходы по обычным видам деятельности.

В новом проекте используется понятие «неамортизируемая величина», которое представляет собой расчетную сумму, получаемую от выбытия основного средства после вычета предполагаемых затрат на выбытие, если бы основное средство уже достигло

конца срока амортизации и состояния, характерного для конца срока амортизации. В документе встречается понятие «чистая стоимость продажи», которое представляет собой стоимость, по которой организация способна продать актив за вычетом предполагаемых затрат, необходимых для разборки объекта продажи, извлечения ценностей, подготовки его к продаже.

Новацией является признание объектом учета в качестве основного средства не зависимо от возможности его физического обособления от других объектов. Единицами учета основных средств могут быть:

- физически обособленные объекты;
- запчасти и другие элементы физически обособленных объектов, подлежащие замене через продолжительные периоды;
- плановые ремонты, проводимые через продолжительные периоды;
- техосмотры и техобслуживание, проводимые через продолжительный период времени;
- иные объекты.

Следует отметить, что в отношении плановых ремонтов и техосмотров действующее законодательство предполагает капитализацию затрат только в случае улучшения эксплуатационных характеристик объектов.

В проекте вводятся новые критерии признания активов в качестве основных средств, при этом основное значение отводится стоимостному критерию, а не физическому обособлению объекта. Так, согласно действующему стандарту ПБУ 6/01 под объектом основных средств понимается инвентарный объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, либо обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для определенной работы. В проекте федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» под объектом учета основных средств понимается существенная часть стоимости основных средств, в отношении которой может быть определен самостоятельный продолжительный период поступления в организацию будущих экономических выгод. В результате объект учета основных средств определяется вне зависимости от возможности его физического обособления от других объектов.

Проект федерального стандарта приводит перечень расходов, не включаемых в себестоимость основных средств:

- косвенные налоги (НДС, акцизы) в случае, если они подлежат возмещению в соответствии с законодательством РФ;
- затраты на текущее обеспечение эксплуатации основных средств, поддержание их в рабочем состоянии;
- затраты на плановые и внеплановые ремонты;
- затраты на перемещение, удаление или ликвидацию и др. затраты, не связанные с приобретением основных средств.

Проект федерального стандарта предлагает выбор одной из двух возможных моделей учета основных средств: с переоценкой или без нее, действующим на регулярной основе применительно к выбранной группе основных средств. Кроме этого новацией является право компаний на проведение теста на обесценение и последующее отражение обесценения в бухгалтерской отчетности. Как следует из проекта, организация, использующая возможность обесценения активов, должна делать это ежегодно.

Себестоимость основного средства погашается посредством начисления амортизации, которая отражается в бухгалтерском учете обособленно от себестоимости основного средства и не изменяет ее. Организация самостоятельно определяет срок амортизации и способ его начисления для объекта основных средств в зависимости от режима эксплуатации, планируемой частоты проведения ремонта, техобслуживания и

других условий. Основные средства, срок амортизации которых установлен в единицах времени, амортизируются линейным либо нелинейным способом. Если же срок амортизации установлен в натуральных единицах, то такие основные средства амортизируются пропорционально объему продукции (работ, услуг). Поскольку такие затраты, как техосмотры, техобслуживание и другие подобные, являются объектами основных средств, но в то же время не включаются в себестоимость основных средств, в учете эти величины учитываются обособленно в составе внеоборотных активов отдельным показателем. В результате и ежегодная амортизация этих объектов учета будет исчисляться обособленно. Начисление амортизации после начала ее начисления не приостанавливается даже в случаях простоя и консервации, за исключением случая, когда неамортизируемая величина основного средства оказалась равной или превысила его балансовую стоимость. Новацией является и тот факт, что проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» допускает прекращение начисления амортизации при списании основного средства из состава активов либо при переквалификации основного средства в долгосрочные активы в связи с подготовкой его к продаже или переводу в иные активы.

Таким образом, основные средства составляют наиболее значимую статью активов большинства организаций. Современный бухгалтерский учет основных средств регламентируется как системой национальных стандартов по бухгалтерскому учету, так и различными методическими указаниями и разъяснениями к ним, определяющими учет объектов основных средств в различных экономических ситуациях, имеющих место в хозяйственной деятельности предприятий. Проект нового положения по бухгалтерскому учету основных средств определяет критерии, способы оценки и переоценки, методы начисления амортизации объектов основных средств, вводит ряд новаций, опираясь на положения международных стандартов финансовой отчетности.

Литература:

1. Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016-2018 годы. Утв. приказом Минфина РФ от 23 мая 2016 года N 70н // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420356884> (дата обращения: 14.02.2017).

2. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» // БМЦ. URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Osnovniye_sredstva (дата обращения: 14.02.2017).

3. ПБУ 6/01 "Учет основных средств". Утв. Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (в ред. Приказов Минфина России от 16.05.2016 N 64н) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/71350ef35fca8434a702b24b27e57b60e1162f1e (дата обращения: 14.02.2017).

4. МСФО (IAS) 16 "Основные средства" (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 11.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123941/ (дата обращения: 14.02.2017).

5. МСФО (IAS) 23 "Затраты по займам" (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 11.06.2015) // КонсультантПлюс // . URL: http://www.consultant.ru/document/cons_docLAW_123936/ (дата обращения: 14.02.2017).

6. МСФО (IAS) 36 "Обесценение активов" (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 26.08.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124483/ (дата обращения: 14.02.2017).

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

*Е.А. Трунова
г. Белгород, Россия*

Одной из важнейших задач в сфере функционирования государственных финансов является создание института общественного контроля, задачей которого является предотвращение всех видов коррупции. Для этого в сфере закупок функционирует многоуровневая система контроля. В современных условиях, когда уже достигнут достаточно высокий уровень контроля за размером бюджетных расходов, необходимо обратить внимание на результаты использования средств. Поэтому рассмотрим вопросы аудита эффективности использования бюджетных средств на этапе закупок.

Исходя из принципов аудита эффективности, определим основные направления и особенности проведения контроля на трех этапах: предварительном, текущем и последующем. При этом следует учесть, что в рамках контрольной деятельности дается оценка не только эффективности закупок, но и контрактного управляющего, сотрудников контрактного отдела или руководителя организации.

Важной составляющей предварительного контроля является проверка графика и плана-графика закупок. На данном этапе, с точки зрения эффективности, следует проверять:

- обоснованность закупок (планируемые закупки должны соответствовать заявкам, при этом необходимо провести сопоставление заявок с планами финансово-хозяйственной деятельности, капитальных вложений, НИОКР, обучения и т.п.),

- целесообразность закупок (соответствие заявок и закупок поставленной цели, а также потребностям и сфере деятельности учреждения, они должны быть направлены на получение запланированного результата),

- срочность (проверка этапности выполнения предполагаемого контракта, периодичности поставок и оплаты, сроков возможного выполнения контракта).

Текущий контроль осуществляется на этапе формирования документации о закупке и проведения конкурса (аукциона) и включает ряд контрольных процедур.

1. Контроль правильности формирования технического задания.

Исследования, проведенные в рамках данной работы (было опрошено 50 респондентов – сотрудников экономических субъектов, принимающих участие в аукционах и конкурсах) свидетельствуют о том, что очень часто для правильного формирования технического задания привлекаются экономические субъекты, которые впоследствии принимают участие в конкурсе (аукционе) в качестве исполнителей. И как следствие они имеют возможность влиять на отдельные составляющие задания. Так как процесс закупок достаточно сложный в данной сфере наблюдается большая текучесть кадров, а также активное привлечение молодых специалистов к осуществлению этой деятельности. С одной стороны, молодые люди более активны, инициативны, работоспособны, готовы к постоянному обучению и саморазвитию, но, с другой стороны, у них мало опыта и знаний. Это частично негативно сказывается на четкости и правильности формулировок в техническом задании. Много зависит от знаний, опыта, квалификации и других качеств лица, формулирующего задание.

2. Контроль цены контракта.

Цена – это следующая важная составляющая контракта, подвергающаяся контролю. На данном этапе необходимо проверить правильность установления первоначальной цены. Учитывая, что принципиальным моментом в проведении конкурса (аукциона) является поэтапное понижение цены участниками торгов, то, вполне логично, установление максимально завышенной первоначальной цены на входе в аукцион, которая не отражает рыночной ситуации. Поэтому для установления цены организация-заказчик должна провести обследование рынка. Недостаточное исследование рынка может привести к использованию ненужных ограничений в конкурсе, и как следствие – не достижение оптимального соотношения цены и качества.

3. Контроль участников конкурса (аукциона).

В зависимости от используемого конкурентного способа проведения закупок –это может быть аукцион, конкурс, запрос котировок, запрос предложений к участникам могут предъявляться различные требования. Наиболее распространенными является необходимость предоставления следующих документов:

- устава и некоторых других учредительных документов,
- выписки из ЕГРЮЛ,
- документов, подтверждающие действующие полномочия руководителя.

Сегодня имеет место ситуация, когда экономический субъект, выигравший конкурс может не иметь имущества и производственных возможностей для реального выполнения контракта, и быть созданным и зарегистрированным под исполнение конкретного контракта. Обеспечение осуществляется посредством полученного кредита или банковской гарантии. В результате заказчик оказывается в очень сложной ситуации: часто срываются сроки исполнения контракта, страдает качество товаров, работ, услуг и другие.

Конечно, к исполнителю могут предъявляться дополнительные требования: наличие кадрового потенциала, соответствующего оборудования и т.п., но данными возможностями, чаще всего, пользуются заказчики, если хотят искусственно вытеснить каких-либо участников.

Поэтому, если мы говорим об аудите эффективности, то необходимо осуществлять проверку участников аукциона на обеспеченность имуществом, кадрами и оценку возможностей реального исполнения контракта. Все индикаторы данной оценки могут быть заложены в дополнительные требования к участникам. Конечно, произойдет ограничение лиц - участников, но повысятся гарантии надлежащего выполнения контракта и эффективности использования бюджетных средств.

4. Проверка по формальным признакам на соответствие:

- ФЗ 44 « О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
- бюджетному законодательству,
- нормам и правилам законодательства РФ.

5. Проверка процедуры оформления работы технически.

Мониторинг процедуры оформления работы должен включать следующие позиции (положения):

- 1) соответствие предмета закупки бюджетной классификации и статистическим кодам;
- 2) сроки размещения закупок в соответствии с утвержденным планом-графиком:
 - соблюдение сроков процедуры закупок;
 - время заключения государственного контракта.

6. Проверка в ходе выполнения контракта. Она предполагает проведение оперативного мониторинга, включающего:

- контроль процесса (предполагающего сопоставление фактических сроков, этапности, комплектности, осуществляемого на объекте поставщика),
- контроль качества (проверка фактически поставленных товаров, оборудования, выполненных работ, оказанных услуг техническому заданию и действующим нормативным и законодательным актам с точки зрения соблюдения отраслевых регламентов и т.п.),
- контроль документального оформления (проверка осуществляется с точки зрения правильности предоставления рабочей и исполнительной документации, полноты, правильности и сроков оформления соответствующих документов: накладных, актов, счетов-фактур и т.п.),

- контроль за своевременностью и полнотой проведения платежей по контрактам (включает проверку правильности и своевременности формирования бюджетной заявки на оплату по контракту, соответствия сумм заявленных в контракте, передаточных и сдаточных документах, платежных документах).

7. Проверка завершенности контракта.

Государственный контракт не может быть закрыт, пока все административные вопросы не решены. Договор продажи - это процесс подтверждения того, что те административные вопросы являются полными. Это может быть связано с принятием каких-либо окончательных поставок или каких-либо окончательных расчетов с подрядчиком. Поэтому необходимо проверить формальное и фактическое выполнение всех пунктов договора. Оптимальным является успешное завершение контракта и его последующее закрытие, предполагающее возможность возврата сумм обеспечения исполнения контракта.

Последующий контроль осуществляется различными органами после исполнения контракта и призван не только выявить мошенничество или нарушение действующих законодательных актов, но и разработать профилактические мероприятия. Цель - проверка результативности и эффективности закупок. Задачи:

- определить, выполнены ли все надлежащие процедуры и соблюдена ли последовательность организации закупок;
- правомерность деятельности заказчика;
- проверить соответствие записей в отношении сущности операции;
- оценивать адекватность правил и процедур, применяемых в закупочных операциях в отношении защиты государственных активов и имущества и обеспечения закупочной деятельности предприятия осуществляемые в рамках бюджетных лимитов, установленных парламентом;
- проверка системы внутреннего контроля и оценка ее способности обеспечения эффективности и действенности операций.

Таким образом, проведенные исследования позволили выявить основные причины неэффективно проведенных закупок: отсутствие времени для подготовки заказчика к торгам, низкая квалификация, некомпетентность или халатность сотрудников заказчика, отсутствие контроля в процессе исполнения контракта, а также разработать направления организации контрольных мероприятия, позволяющие оценить эффективность закупок на предварительной, текущей и последующей стадиях. В рамках проведения текущего контроля выделены наиболее значимые области: формирования технического задания, определение цены контракта, сбор данных об участниках конкурса (аукциона), проверка по формальным признакам на соответствие нормативным актам, процесс выполнения контракта, проверка завершенности контракта. Для улучшения эффективности использования бюджетных средств, прежде всего, необходимо переориентировать контроль с текущего и последующего на предварительный (предупредительный). Особого внимания заслуживают не только вопросы проверки количества израсходованных средств, но и проблемы результатов их использования и эффективности.

Литература:

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016)]. // - Режим доступа: [Консультант плюс].
2. Баженова. Т.П. Аудит эффективности и его значение [Текст] /Т.П.Баженова// Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2013. -Т. 13.- № 10. -С. 53-56.
3. Зимакова Л.А., Трунова Е. Этапы внутреннего контроля эффективности расходов как основа принятия управленческих решений в автономном учреждении [Текст] /Л.А.Зимакова, Е.Трунова// Новая наука: Современное состояние и пути развития: сборник научных трудов межд. науч.практич. конференции: г. Оренбург. Стерлитамак: АМИ, 2016. – ч.116-1- С. 71-74.
4. Подосинников Е.Ю. Роль и место комитета по управлению имуществом Курской области в системе государственных и муниципальных закупок региона[Текст]/ Подосинников Е.Ю.// Духовная ситуация времени. Россия XXI век. 2015.- № 2 (5).- С. 95-99.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ

А.Н. Тураев
г. Ташкент, Республика Узбекистан

Согласно Положению о службе внутреннего аудита на предприятиях внутренний аудит - деятельность структурного подразделения хозяйствующего субъекта (службы внутреннего аудита) по контролю и оценке работы исполнительного органа управления и структурных подразделений хозяйствующего субъекта путем проверок и мониторинга соблюдения ими:

- актов законодательства Республики Узбекистан;
- учредительных и внутренних документов;
- обеспечения полноты и достоверности отражения данных в бухгалтерском учете и финансовой отчетности;
- установленных правил и процедур осуществления хозяйственных операций, сохранности активов;
- внедрения принципов корпоративного управления[1].

Внутренний аудит является исключительно управленческой функцией. Он тесно взаимосвязан с управлением, и они вместе обратной связью воздействуют на принятие управленческих решений.

Нижеследующей таблице указаны организационно-методические аспекты повышения эффективности деятельности службы внутреннего аудита и его роль в создании службы внутреннего аудита.

Таблица 1
Организационно-методические мероприятия и требования по созданию службы внутреннего аудита в предприятиях»

	Организационно-методические мероприятия	Требования, предъявляемые организуемой службе
1	Внедрение управленческого аппарата при специально организованном подразделении.	Сотрудники должны владеть соответствующей классификацией и практическим трудовым стажем. При организации внутреннего контроля должны быть учтены его осуществление по установленной концепции и цели и задачи в системе управления
2	Регламентация работ юридического отдела, бухгалтерии, административно-управленческого аппарата технологической службой и другими службами.	Аудиторская служба должна соблюдать принципу независимости. Сотрудники службы внутреннего аудита должны владеть профессиональной подготовкой не только сферы производства, но и сфер права, технологии и экологии.
3	Целесообразность разработки соответствующих показателей для оценки контрольно-аудиторской деятельности	Внутренние показатели могут быть относительные и абсолютные и что, оценка эффективности осуществляется после завершения всех процедур.
4	Привлечение специалистов из других сфер в качестве эксперта	Пользоваться консультациями и услугами аудиторов предприятий внешнего аудита и специалистов технических, технологических, экологических и других вопросов
5	Выбор приемлемой структуры службы внутреннего аудита	Необходимость использовать разные методы и приёмы выявления уровня знаний претендентов (тесты, беседы, опросы, анкеты)

Система внутреннего аудита – управленческое орудие, предназначенное обеспечению достижения управленческих целей. Для этого служба внутреннего аудита обеспечивает управленческий персонал предприятия информацией о результатах проведённого анализа, об оценках, данных деятельности того или иного структурного подразделения. Результаты деятельности внутреннего аудита используются со стороны администрации предприятия с учётом существующих ресурсов для управления и для ведения текущих работ в рамках действующего законодательства.

С учётом управленческой структуры предприятий было определено место внутреннего аудита в её управленческой системе (рисунок 1).



Рис. 1. Место внутреннего аудита в системе управления предприятием

В процессе управления производственной деятельностью предприятия для обеспечения выполнения управленческих решений нужны будут сведения о достижении целей, поставленных для оказания воздействия этому процессу.

Таким образом, процесс управления предприятием основывается на систему потоков экономических информации и эти информационные потоки состоят из внутренних течений достоверных информации с обратной связью, что указано на рисунке 2.

В предложенном рисунке показано, что служба внутреннего аудита - неразрывная часть организационной структуры в предприятиях, которая подчиняется её утвердившему руководству и является независимой от руководства структурных подразделений. Выполнение своих обязательств внутренними аудиторами позволяет руководству в лишний раз поверить в надёжность соблюдения учётной политики, принятой в предприятии и требований законодательства. Вместе с этим служба внутреннего аудита обеспечивает обратную связь с подразделениями предприятия.

Служба внутреннего аудита в предприятиях свою работу ведёт основополагаясь принципам информационной поддержки, которые предусмотрены в Положении «О службе внутреннего аудита»[1] и, который разработан для внутреннего пользования коллегиально, в полной уполномоченности, независимости, конфиденциальности и регламентированности.

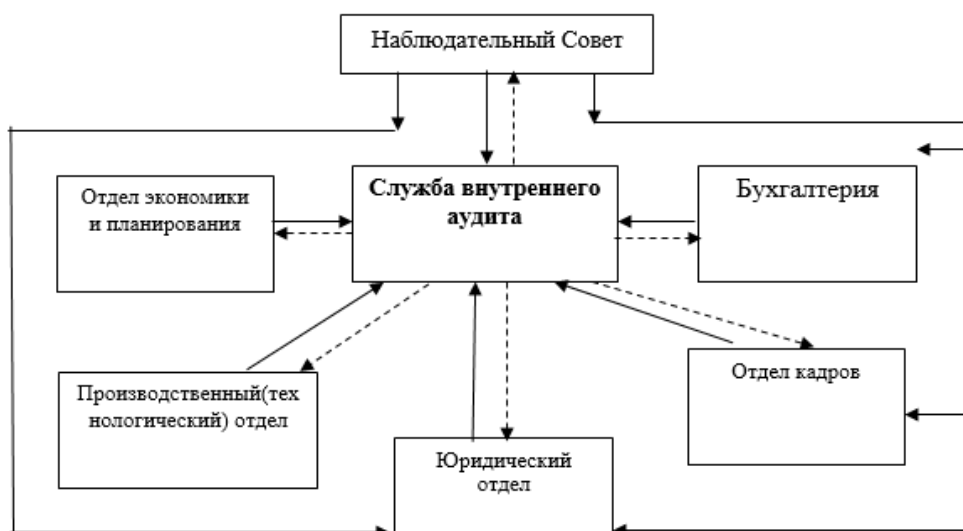


Рис. 2. Взаимосвязанность службы внутреннего аудита с другими отделами

Разработка данного Положения, применение стандартов внутреннего аудита, определение связей службы внутреннего аудита с другими службами предприятия способствует пониманию целей и задач отдела (службы), взаимному эффективному воздействию внутренних аудиторов и в самом отделе, и в отделах других служб предприятия.

Для обеспечения связи между различными частями организационно-производственной системы и систем других сред важна будет оперативная и достоверная информационная система. В процессе управления производственной деятельностью предприятий нужны сведения, относящиеся к достижению целей, установленных для обеспечения воздействия процессу производства и выполнения управленческих решений. Из этого следует, что каждой системе управления экономическим субъектом свойственна своя информационная система. Информационная система обеспечивает связь внутренних и внешних течений объективной информации с обратной связью, которая относится к экономическому субъекту, приемами и средствами обработки информации, используемых при разработке управленческих решений, информацией о специалистах, которые принимают в нём участие. Важность оперативной и объективной информации определяется причастностью принимаемых стратегических решений к объективности прогнозируемых финансовых показателей. Следует отметить, что достоверность прогнозов финансовых показателей более причастны к качеству первичной информации, чем к применяемым аналитическим приемам. В связи с этим считаем нужным, что при практическом формировании внутреннего аудита важно будет учесть значение информационной базы и разработать рекомендации для базы сведений в качестве систематизации существующих информации и одного из этапов аудиторских процедур.

Внутренняя отчетность составляется с начала определенного периода с определенным концом, имеет натуральные и стоимостные показатели, располагает информацией о каждой службе и о каждом подразделении. В связи с этим появляется возможность иметь общей информацией о выполнении планированных показателей, о достаточности или не достаточности собственного капитала, о потребности привлечения кредитного капитала, о платежеспособности и о финансовом положении.

Особенностью разработанных форм отчетности является то, что в них накапливается вся необходимая информация, проявляемая в ходе деятельности производственного предприятия:

- по доводу и месту появления той или иной операции;
- с учётом временного отрезка (с прогрессирующим концом);

- о видах товарно-материальных ценностей, о материально ответственных и подотчётных лицах, а также по отдельным договорам и проектам;
- для принятия управленческих решений конкретным руководителем.

Таким образом, предлагаем создание комплекса взаимосвязанных форм внутренней отчётности на основе бухгалтерской, финансовой и управленческой информации. В них отображаются натурально-материальные и финансовые показатели. Их подготовкой, обработкой и анализом занимается только внутренний аудит и контрольная служба.

В случае смежного ведения оперативного управления финансово-экономического положения с текущим управлением финансово-экономической службы предприятия появляется надежное средство анализа финансово-экономического состояния предприятия в настоящем временном режиме и его оценки, и контроля. В результате администрация предприятия получает достоверную, полную и объективную информацию, которая обеспечивает правильное принятие управленческих решений, а также администрация будет осознавать механизмы хозяйствования и существующее финансово-экономическое положение, ясно будет представлять будущее развитие и стабильный экономический рост.

Предлагаемая тенденция позволяет объективно оценить воздействие управленческих влияний реализации финансовой политики предприятия и сближает критические показатели к прогнозируемым.

Таким образом, внутренний аудит в качестве составляющей части системы управления финансовым положением должен иметь комплексный характер и финансовое положение предприятия должен быть взаимосвязанным всеми отделами внутреннего аудита.

По нашему мнению, внедрение в практику методических рекомендаций по ведению внутреннего аудита финансово-экономического положения будет способствовать повышению оперативности и обоснованности принимаемых текущих и стратегических управленческих решений, а также эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Подводя итоги хотим констатировать, что использование аналитических процедур в системе внутреннего аудита должно реализоваться во всех направлениях. Они: анализ финансово-экономического положения по балансовым сведениям; состав активов, источники их формирования и анализ динамики его структуры; анализ собственного капитала по отчётным сведениям о движении капитала; расчёт и оценка ликвидных коэффициентов по балансовым сведениям; применение аналитических процедур во внутреннем аудите платежеспособности; анализ кредитных средств (кредитного капитала) и т.д.

Применение вышеизложенных в практику, несомненно позволит повисит эффективность службы внутреннего аудита.

Литература:

1. Положение о службе внутреннего аудита на предприятиях, утвержденное постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 16 октября 2006 г. за №215.
2. Андреев В.Д. Внутренний аудит. Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
3. Евдокимова А.В. Внутренний аудит и контроль финансово – хозяйственной деятельности организации: Практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2009. – 208 с.
4. Пугачёв В.В. Внутренний аудит и контроль. Организация внутреннего аудита в условиях экономического кризиса: учеб. – М.: Дело и сервис, 2010. – 224 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ЛИЗИНГОВОЙ ОПЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Р.О. Холбеков
г. Ташкент, Республика Узбекистан

В настоящее время в Узбекистане происходят широкомасштабные изменения в экономической сфере. Они охватывают систему бухгалтерского учёта и аудита, приближая ее к международным нормам и стандартам. Теперь хозяйствующие субъекты сами выбирают свою политику учёта. Контроль над учётом осуществляется в разумном сочетании государственного регулирования самостоятельности организации в постановке бухгалтерского учёта и внутреннего аудита. Это дает возможность производственным предприятиям успешно работать в условиях рыночных отношений.

Формирование в современной Республике Узбекистан цивилизованных рыночных отношений определяет новые направления изменений в хозяйственном механизме. Они сопровождаются формированием системы бухгалтерского учета как элемента рыночной инфраструктуры.

Переход экономики на принципы рыночной системы хозяйствования, приватизация государственной собственности, широкое привлечение в экономику иностранных инвестиций, функционирование различных форм собственности, образование рынка ценных бумаг существенно повысили роль и значение учетной информации, как для внутренних, так и внешних пользователей.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учет часто называют «азбукой и языком» бизнеса. В бизнесе широко используются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, включая баланс, отчет о финансовых результатах и их использование, пояснительная записка к годовому отчету. [4]

В соответствии с концепцией развития бухгалтерского учета на среднесрочную перспективу в Республике Узбекистан были предусмотрены этапы, приближая ее к международным нормам и стандартам:

- первый этап (1991-1996) – утвержден Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30.08.1996г № 279-І.

- второй этап (1996-1999) – разработано «Положение о составе затрат на производстве и реализации продукции (работ,услуг) и о порядке формирование финансовых результатов». утвержденным постановлением Кабинета Министров от 5 февраля 1999 г. № 54;

- третий этап (1999-2010) – разработаны 24 национального стандарта бухгалтерский учета на основе МСФО;

-четвёртый этап (2010 - ...) – осуществлен поэтапный переход к международным стандартам.

Ведение бухгалтерского учета и составление отчетности осуществляется в соответствии с нормативными документами. В зависимости от назначения и статуса их можно представить в виде следующей системы:

-первый уровень: законодательные акты, указы и постановления правительства, прямо или косвенно регламентирующие организацию и учетную политику предприятий;

-второй уровень: стандарты, положения по бухгалтерскому учету и отчетности;

-третий уровень: методические рекомендации, инструкции, комментарии и другие;

-четвертый уровень: локальные нормативные документы хозяйствующих субъектов по бухгалтерскому учету и отчетности.

Основным актом первого уровня является закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». В нем определены правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, организация, основные направления бухгалтерской деятельности и состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность. Организацию бухгалтерского учета и отчетности осуществляет руководитель предприятия, учреждения и организации.[1]

Стандарты (положения) можно определить как свод основных правил устанавливающих порядок учета и оценки определенного объекта или совокупности. Положения призваны конкретизировать закон о бухгалтерском учете.

Методические указания, инструкции, рекомендации призваны конкретизировать основные положения, изложенные в нормативных документах первого и второго уровней, также в законе о бухгалтерском учете и положении по бухгалтерскому учету.

Лизинговая деятельность играет важную роль в выполнении концепцией развития экономики Республики Узбекистан, в том числе ускоренной модернизации, технического и технологического перевооружения производства.

Слово «лизинг» стало широко распространенным в последние годы. Лизинговая деятельность, являясь формой инвестиционной деятельности, предложила один из вариантов решения вопроса привлечения инвестиций на отечественные предприятия.

Какова же классическая формулировка лизинга с английского «lease»? Американская трактовка, которая и привела к другим трактовкам лизинга в западных странах, нашла свое отражение в конце концов и в международных стандартах бухгалтерского учета (МСФО), в частности МСФО 17 (пере-смотренный в 1997г.), где перевод «lease» звучит как «аренда». «Аренда-это соглашение, по которому лизингодатель передает лизингополучателю право пользования активом в течение оговоренного срока в обмен на серию лизинговых платежей». В нем аренда также подразделяется на финансовую и операционную.

Учитывая, что МСФО 17 действует с 1982 года, установилась определенная практика его применения. Вместе с тем становится ясно, что этот стандарт устаревает. Так, согласно «Концепции подготовки и представления финансовой отчетности» актив – это «ресурс, который предприятие контролирует в результате событий, произошедших в прошлом, и от которого оно планирует получить экономические выгоды в будущем», обязательство же – это «существующая обязанность предприятия, возникшая в результате событий, произошедших в прошлом, урегулирование которой, как ожидается, приведет к оттоку из предприятия ресурсов, содержащих экономические выгоды».

В SFAS (FASB) № 13 «Accounting for Leases» лизинг с точки зрения лизингодателя классифицируется на финансовый и оперативный, и с точки зрения лизингополучателя - на капитальный и оперативный. В свою очередь лизингодатель классифицирует финансовый лизинг на: прямой финансовый лизинг, лизинг по типу продажи леввередж - лизинг. Отличием прямого финансового лизинга указывается равенство балансовой и справедливой стоимости объекта лизинга в начале лизинга. При лизинге по типу продажи эти две стоимости не равны, соответственно лизингодатель учитывает лизинговую сделку как реализацию актива, признавая при этом прибыль либо убыток от реализации в дополнение к обычному учету прямого финансового лизинга. Леввередж - лизинг отличается наличием безотзывного долга, занятого у кредитора, сумма которого уменьшает сумму чистой инвестиции в лизинг, и требованием расчета внутренней ставки рентабельности инвестиции.

Таким образом, классификация лизинга лизингодателем не является «свободным выбором». Он должен классифицировать лизинг в соответствии с установленными для каждого вида критериями.

Из этих двух определений можно сделать вывод, что большая часть договоров аренды, должно подлежать отражению в качестве активов и обязательств. В то время как не зависимо от того, является ли аренда финансовой или оперативной, арендатор,

вероятнее будет контролировать и получать приносимые арендованным активом экономические выгоды. Следовательно, с теоретической точки зрения различие между финансовой или оперативной арендой является необоснованным.

С каждым из видов финансового лизинга сопряжены свои особенности учета, которые нашли слабое отражение в нормативных документах по учету. Дело в том, что НСБУ основываются на МСФО, которые в свою очередь являются лишь описательными и дают общее руководство, а пояснения к МСФО. В действующем нормативном законодательстве не оговорен также учет лизинговой компанией ее первоначальных прямых затрат и комиссионных, полученных в их возмещение. Согласно МСФО, при прямом финансовом лизинге первоначальные прямые затраты учитываются в качестве отсроченных расходов, а комиссионные - отсроченных доходов и приводят к пересчету ставки процента, предусмотренной лизингом, таким образом влияют на амортизацию финансового дохода. Не рассмотрен в нормативных актах также учет возврата остаточной стоимости, либо выкупа её, исполнение опциона выгодной покупки, возобновления лизинга, пересмотр условий лизинга, раннее расторжение лизинговой сделки и т.п.

Возникает вопрос: должны ли включаться НДС и другие затраты по содержанию и налоги, возмещаемые лизингодателю лизингополучателем в валовую дебиторскую задолженность по лизингу? Ответ МСФО на него - нет. Они отражаются в качестве отдельной дебиторской задолженности по мере осуществления или понесения этих затрат, следовательно не влияют на сумму чистой инвестиции в лизинг и сумму финансового дохода.

То же самое относится и к курсовым разницам, учету инфляции и других условных арендных плат по лизингу. Они отражаются по мере их начисления в качестве отдельных доходов либо расходов.

Одним из не менее важных вопросов учета лизинговой деятельности является оценка и учет обесценения дебиторской задолженности по лизингу и предполагаемой остаточной стоимости. Зарубежные лизинговые компании разрабатывают свои внутренние нормы (лимиты) резервирования в дополнение к требованиям регулятивных органов к финансовым институтам. На отечественных лизинговых компаниях такой практики нет, вследствие отсутствия методологии оценки сомнительных долгов и создания резервов. Хотя основой такой практики для них могло бы послужить применяемое коммерческими банками республики положение «О порядке классификации качества активов, формирования и использования резервов, создаваемых коммерческими банками на покрытие возможных потерь по ним». Необходимость разработки аналогичного документа для местных лизинговых компаний очевидна.

На основании вышеуказанного, можно заключить, что в целях дальнейшего становления и развития лизинговой деятельности в республике необходимо пересмотреть нормативную базу по лизингу. И раз республика приняла решение двигаться в направлении международных стандартов и удовлетворять требования рынка, МСФО неизбежно станут основой правильного учета лизинговых сделок.

Важным импульсом для дальнейшего развития лизинговых услуг послужило Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию лизинговых услуг» от 26 апреля 2004 года № 199, согласно которому лизингополучатели при определении доходов (прибыли), подлежащих налогообложению, вправе вычитать из совокупного дохода всю сумму амортизационных отчислений, включая начисленную ускоренным методом в соответствии с законодательством, по основным средствам, полученным в лизинг до 1 января 2009 года.

Кроме организации и регулирования лизинговой деятельности перед субъектами лизинга остро встает вопрос правильной организации бухгалтерского учета и достоверного отражения в финансовой отчетности лизинговых операций.

Для урегулирования вопросов бухгалтерского учета аренды, включая лизинг, в республике утверждены Национальный стандарт бухгалтерского учета (НСБУ) № 6 «Учет

аренды», «Положение о порядке отражения арендных операций в бухгалтерском учете», и постоянно проводится работа по совершенствованию нормативно-правовых актов в данной области. [2]

В соответствии с принципами бухгалтерского учета, лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя. Действующая нормативная база, а именно статья 7 Закона «О лизинге», предписывает лизингополучателю вести на балансе учет объекта лизинга, принадлежащего ему на праве владения и пользования по договору лизинга.

Исходя из того, что лизинговое имущество является объектом основных средств, методология его учета на балансе экономического субъекта соответствует основополагающим принципам учета основных средств. Однако в связи с наличием особенностей лизинговых операций их отражение в бухгалтерском учете субъектов лизингового договора имеет свою специфику. Порядок бухгалтерского учета лизинга изложен в Положении о порядке отражения арендных операций в бухгалтерском учете (рег. № 1961 от 01.06.2009 г).

При организации бухгалтерского учета операций по международному лизингу следует обратить внимание на некоторые нюансы законодательства, учитывающие все требования таможенного и налогового законодательства, регулирующие особенности осуществления экспортно-импортных операций.

В целом порядок бухгалтерского учета лизинговых операций при международном лизинге аналогичен общему порядку.

Основные отличия, при организации учета международных лизинговых операций, заключаются в следующем:

- какая валюта будет использована для осуществления лизинговых платежей;
- как учитывать курсовые разницы и какая из сторон будет подвержена риску изменения курса валюты, и будут ли они возмещаемы;
- как формировать стоимость объекта лизинга при переходе из таможенного режима «временный ввоз» в режим «свободного обращения».

В соответствии с принципами бухгалтерского учета записи по операциям в иностранной валюте производятся одновременно и в валюте расчетов и платежей, и в национальной валюте – в суммах, определенных путем пересчета иностранной валюты в суммах по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан, действующему на дату совершения операции.

Для совершенствования учета курсовых разниц рекомендуется, в случае экспортного лизинга, если услуги лизинга оказываются отечественным лизингодателем иностранному лизингополучателю, в связи с чем отечественный лизингодатель будет получать лизинговые платежи в валюте, переоценку делать в следующем порядке:

- сумму выручки от оказания лизинговых услуг (причитающихся лизинговых платежей) лизингодателю нужно переоценивать в суммах по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан на дату признания дохода, то есть на последнее число того месяца, за который начислен соответствующий лизинговый платеж;
- сумму выручки в виде выкупной стоимости, уплачиваемой лизингополучателем единовременно при выкупе предмета лизинга, если это предусмотрено договором лизинга, нужно пересчитать, суммы по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан на дату перехода права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю;
- суммы, фактически поступающие на валютный счет лизингодателя (уплачиваемые лизингополучателем платежи в валюте), оцениваются в суммах по курсу на дату фактического зачисления средств на валютный счет;
- суммы дебиторской и кредиторской задолженности (по начисленным лизинговым платежам или полученным авансам), как и остатки средств на валютных счетах, помимо прочего подлежат переоценке по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан на последнее число каждого месяца.

Правильная организация учета в отношении международного лизинга должна предусматривать оптимальный и всесторонний учет для всех участников лизинговой сделки, обеспечивающее достаточную информацию для принятия управленческих решений. Важно отметить, что несмотря на положительные тенденции в развитии международного лизинга, необходимо учитывать, что при развитии глобализации и международной интеграции в этом механизме особенно важно совершенствование практики учета и налогообложения участников лизинговых сделок, что требует адекватного изменения подходов к международному лизингу. В таких условиях, современный подход к совершенствованию учета лизинговых операций требует разработки и внедрения порядка учета международных лизинговых операций.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30.08.1996г.
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 6 утвержден приказом Министерства Финансов Республики Узбекистан от 26.07.1998 г. № 17-17/86).
3. «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его применению» зарегистрированный МЮ. РУз. от 23.10.2002 г. №1181.
4. Бреславцева Н.А. и др. Бухгалтерский учет. Учеб. пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. –318 с.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ КАЧЕСТВЕННЫХ И КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

***Я.Г. Штефан
г. Белгород, Россия***

Методы исследования, используемые в различных областях знаний, достаточно разнообразны и находятся в постоянном развитии. Экономика относится к сфере общественной жизни, она связана с обществом, человеком и со всеми сферами его жизни и деятельности. Управленческий учет относится к наукам, связанным с обеспечением внешних и внутренних пользователей информацией о деятельности субъектов экономики [4, С.17].

Следует отметить, что в различные периоды времени господствуют разные взгляды на методологию исследования, что также оказывает влияние на методы управленческого учета. Позитивизм, как философское учение и направление в методологии науки был основан в 30-х годах XIX века. Он явился основой для развития базовой системы взглядов. В его основе лежит попытка сделать науки об обществе такими же точными и доказательными, как естественные. Для представителей данной школы основой являются статистические исследования, то есть первичными являются количественные методы, которые служат основой для формирования практических рекомендаций. Развитие данного направления длительное время оказывало большое влияние на экономические науки.

Сегодня достаточно активно поднимаются вопросы сочетания качественных и количественных методов исследования, и управленческий учет не является исключением. Отдельные показатели, подлежащие оценке для целей ведения учета и правильного расчета стоимости отдельного или группы экономических субъектов, рассчитываются с использованием математических методов прогнозирования. А.А. Солоненко, Г.А. Петровская предложили способ количественной оценки гудвила на основе

использования фактических учетных данных и определения их прогнозных значений [5, С.110-119].

Использование только количественных (математико-статистических) методов позволяет выявить связи между переменными, которые указывают на тенденции. Например, в работе Зимаковой Л.А., Машировой С.П., Штефана Я.Г. [2, С.47-56] используются некоторые математико-статистические методы для прогнозного расчета объекта налогообложения по налогу на прибыль и выбрать оптимальный метод для торговой организации. В некоторых случаях этого может быть недостаточно для объяснения причин. В экономической области действуют достаточно сложные причинно-следственные связи, могут появляться новые факторы, влияние которых в сочетании с другими не всегда прогнозируемо. Поэтому существует необходимость использования интегративной стратегии, объединяющей качественные и количественные методы исследования.

Выделяют две модели интеграции исследовательских методов: классическая фазовая модель и методологическая триангуляция. Первый тип модели интеграции был представлен в 50-е годы в работе А. Бартона и П. Лазарсфельда [6, С.41-89]. Авторы предложили применять качественные методы исследования для разработки и формулирования гипотез, которые затем должны быть проверены с помощью количественных методов.

Основные положения второй модели впервые сформулировали Д. Кэмпбелл и Д. Фиске [7, С.81-105]. Методологическая триангуляция является более расширенной моделью интеграции методов. Модель предполагает методологическую сопоставимость количественных и качественных методов, несмотря на очевидные отличия. Качественные и количественные методы могут применяться для попеременной оценки достоверности их результатов. В частности, качественные методы могут применяться для проверки эффективности количественных инструментов исследования.

Большое значение для управленческого учета имеет не только интеграция самих методов, но и интеграция полученных качественных и количественных результатов. Результаты могут быть конвергентны, комплементарны или дивергентны.

В конвергентной модели качественные и количественные методы выявления и оценки данных относятся к одному и тому же объекту, поэтому существует возможность взаимной оценки эффективности методов. Комплементарность качественных и количественных результатов исследования выражается в том, что при изучении одного и того же объекта качественные методы позволяют дополнить полученную информацию количественными методами, и наоборот. В процессе интеграции методов результаты качественной и количественной частей исследования могут быть дивергентными, т.е. взаимно противоречить друг другу. Противоречие может быть объяснено двумя причинами: наличием методических ошибок проведения качественного или количественного этапа исследования (или обоих этапов); недостаточным теоретическим (концептуальным) обоснованием.

Важную роль в управленческом учете играет анализ, так как только сбора и представления разрозненной информации недостаточно для принятия решений, ее нужно обобщить. По мнению Бушевой А.Ю., Булычевой Т.В, данные, формируемые в рамках учетной системы, представляют собой всего лишь «сырую» информацию и в большинстве случаев требует специальной обработки для осмысления ее содержания, оценки хозяйственной ситуации, выработки тактических и стратегических решений. Такая обработка осуществляется приемами экономического анализа [1, С.349-355].

В рамках проведения анализа необходимо использовать традиционные и нетрадиционные методы.

Традиционные методы анализа, активно используемые в управленческом учете: методы первичной обработки: построение диаграмм, гистограмм, кривых распределения; методы вторичной обработки (использование статистических методов); факторный

анализ (предполагает определение влияния отдельных факторы или группы факторов на изучаемый показатель, факторный анализ целесообразно использовать как важный шаг в процессе изучения свойств исследуемых объектов [8, С.202-219]).

Факторный анализ является одним из важнейших составляющих управленческого учета. Он осуществляется как в рамках традиционных моделей. Но некоторые авторы предлагают и более сложные его интерпретации. О.А. Найдис предложил использовать таблицы межфакторных производственно-хозяйственных отношений для целей информационного обеспечения принятия управленческого решения[3, С.40-45]. Но данные таблицы предполагают ограничения – два фактора. Развивая данную идею, им была построена звездная диаграмма зависимости и взаимосвязей нескольких факторов. Логическое выделение значимых и незначимых связей позволяет определить иерархические уровни значимости факторов; рассмотреть возможные пары факторов; и каждую из них изучить с точки зрения организационно-экономического содержания. Пары факторов, имеющие важное значение, включаются в состав данных, на основании которых формируются управленческие решения. Данный метод можно отнести к методу анализа иерархий, но он в большей степени основан на построении логических моделей и не предполагает оценку нескольких экспертов.

Метод коэффициентов является значимым и важным в процессе определения взаимосвязей между различными статьями, разделами или группами статей баланса. Он позволяет разработать подходы к эффективному управлению финансовым состоянием, платежеспособностью. Результаты данного метода используются различными кредитными и контролирующими экономическими субъектами.

Среди специфических методов необходимо выделить:

- бюджетирование,
- прогнозирование,
- моделирование.

Особую значимость сочетание количественных и качественных методов приобретает в процессе бюджетирования, который предполагает построение результирующей модели состояния экономического субъекта.

Развитие стратегического управленческого учета предполагает активное использование моделирования, в рамках которого не просто выстраивается модель, но и проводятся расчеты влияния факторов, определяются риски. В основе многих выстраиваемых моделей лежат математико-статистические методы.

Прогнозирование является непрерывным процессом, в рамках которого дается оценка альтернативных планов и происходит трансформация неопределенности в состояние ожидаемой определенности посредством проведения многовариантных прогнозных расчетов с вероятностными оценками возникновения риск-состояний. Расширение границ управленческого учета предполагает использование более разнообразных методов.

В настоящее время математико-статистический инструментарий все более активно используется специалистами для обработки и подготовки информации для принятия грамотных управленческих решений. Количественные методы сегодня используются даже для оценки качества управления путем расчета интегрального показателя, учитывающего зависимость капитализации компании от комплекса показателей финансового состояния, экономической эффективности использования ресурсов и показателей экономических интересов

Зарубежные авторы очень часто прибегают к математико-статистическим методам для обработки данных анкетирования для выявления проблемных зон в области управленческого учета, определения возможных направлений развития.

Проведенные исследования позволили выделить методы научных исследований, основанные на господствующих парадигмах, применяемых в управленческом учете. Все это доказывает возможность и целесообразность смешения количественных и

качественных методов в рамках управленческого учета как научного направления. Поэтому необходимо расширять используемые методы.

Литература:

1. Бушева А.Ю., Булычева Т.В. Оперативный учет финансовых результатов для принятия управленческих решений// *Фундаментальные исследования*. 2016. № 6-2. С. 349-355.
2. Зимакова Л.А., Маширова С.П., Штефан Я.Г. Применение математико-статистических методов для прогнозной оценки объекта налогообложения налога на прибыль торговой организации. [Текст] // *Экономический анализ: теория и практика*. - №10 (409) – 2015. – С. 47-56.
3. Найдис О.А. Метод представления информации о деятельности структурных подразделений предприятий средствами межфакторных производственно-хозяйственных отношений [Текст] // *Организатор производства*. 2014. № 3 (62). С. 40-45.
4. Рожнова О.В. Управленческий учет как глобальная учетная наука [Текст]//*Учет. Анализ. Аудит*. 2015. – № 6. – С. 17.
5. Солоненко А.А., Петровская Г.А. Понятие, виды, методы оценки и учет деловой репутации [Текст] // *Вестник Астраханского государственного технического университета*. Серия: Экономика. 2014. № 2. С. 110-119.
6. Barton A.H., Lazarsfeld P.F. Einige Funktionen von qualitativer Analyse in der Sozialforschung. in: C Hopf und E. Weingarten (Hg.): *Qualitative Sozialforschung*. Stuttgart: Klett Cotta. 1984.S. 41-89.
7. Campbell D.T., Fiske D.W. Convergent and Discriminant Validation by the Multitrait-Multimethod Matrix. *Psychological Bulletin* 56. No 2. 1959. P. 81-105.
8. Mingers, J. (2006) A critique of statistical modelling in management science from a critical realist perspective: its role within multimethodology, *Journal of the Operational Research Society*, 57, 202-219.

Секция 5 Системный подход к раскрытию проблем государства и права

ЗНАЧЕНИЕ КОЛЛИЗИОННОЙ ТЕОРИИ ФРИДРИХА КАРЛА ФОН САВИНЬИ (1779-1861) В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА

*Ю.А. Комнатная, В.Г. Остапюк
г. Белгород, Россия*

Для изучения любой системы необходимо выяснение условий ее возникновения, этапов эволюции, ее состояние в настоящем и пути развития в будущем, в связи с этим системно-исторический подход особенно важен при исследовании основных проблем государства и права. История права, изучающая эволюцию правовых норм и институтов, всегда являлась пограничной областью знаний, при этом, как отмечает Р.С. Тараборин, «системный подход в изучении общественных подсистем, конкретно-правовой подсистемы, ориентирован на обнаружение и изучение тех закономерностей, которые, с одной стороны, коренятся в самой природе права..., с другой стороны, в способах взаимодействия правовой подсистемы с другими общественными подсистемами... историк..., применяя системный подход к изучению развития общества в определенном периоде его истории, способен обнаружить некоторые закономерности того, как изменялась система в целом... постичь закономерности развития той или иной подсистемы необходимо... выявление её собственной природы, собственных механизмов саморазвития, придающих общественным подсистемам искомую целостность частного внутри общего» [1, с. 246-427]. Таким образом, для глубокого системного исследования природы международного частного права - одной из актуальных проблем правовой науки [2; 3; 4], необходимо уделить более пристальное внимание становлению и развитию коллизионных учений как основе международного частного права. Безусловно, одно из ключевых мест среди коллизионных учений занимает теория Ф. Савиньи.

Популярность коллизионной теории Фридриха Карла фон Савиньи (1779-1861) не имела аналогов в истории науки международного частного права. Он предложил не просто новое учение, им была разработана новая методология, навсегда изменившая подход к изучению основ международного частного права. Согласно мнения М.И. Бруна, Вехтер является родоначальником внутренне-государственного или национального направления в науке международного частного права, в противоположность интернационалистическому направлению, которое ведет свое начало от Савиньи [5, с. 149]. Он представил свою концепцию коллизионного права в 8 томе своего фундаментального труда «Система современного римского права». Учитывая преклонный возраст автора (ему было за семьдесят, когда вышла работа) и то, что он до этого не интересовался вопросами коллизионного права, его теория поразила современников своей согласованностью. При построении своего учения Ф. Савиньи основывался на работах Дж. Стори и К. Вехтера, объединяя практическую и теоретическую составляющие. Ф. Савиньи не прибегал к детальному анализу практики как Стори, в его работе в качестве иллюстрации того или иного правила приведены скорее гипотетические казусы.

Савиньи раскритиковал аксиомы Губера, определив, что они противоречат логике гармоничного развития частноправового оборота. Он категорически отверг устаревший территориальный принцип, взяв за основу своего учения исключительно идею международного общения. Савиньи признал как аксиому утверждение Вехтера о том, что если в национальном законе есть конфликтная норма, то применению подлежит только она. Однако в силу небольшого количества в законодательстве коллизионных норм требовалось правило по восполнению пробелов. В данном случае Савиньи воспользовался идеей Шеффнера и вывел свою знаменитую формулу: для каждого правоотношения

должна быть найдена та система права, к которой это правоотношение по своей природе принадлежит или которой оно подчиняется (местонахождения правоотношения). Эту связь Ф. К. Савиньи именовал «оседлостью правоотношения» [6, с. 141]. Данная формула была абсолютно неприменима в рамках территориального принципа, однако идеально соответствовала идее международного общения, в силу которой иностранные источники права допускались к применению в отечественных судах. В контексте данного учения ключевую роль в разрешении конфликтов стала играть автономия воли сторон, которую он использовал в качестве отправной точки даже при регулировании вещных правоотношений. Коллизионные принципы Ф.К. Савиньи формулировал в форме презумпций, ключевыми из которых стали *lex voluntatis* и *lex loci solutionis*. Кроме того, Савиньи установил, что коллизия законов независимых государств должна рассматриваться совершенно так, как коллизия партикулярных законодательств в одном и том же государстве [5, с. 154], таким образом, Савиньи разом решил проблему разделения коллизий иностранных законов с отечественными с коллизиями разноместных законов государства, объединив две проблемы в единое научное направление.

По замечанию А.Н. Манделъштама, к сожалению, знаменитый ученый не всегда оставался верным этой великой идее. С одной стороны, он делал еще слишком большие уступки территориальному принципу, создавая довольно произвольный класс запретительных законов. С другой, идея международного общения при разработке частных отождествлялась с метафизическим принципом природы вещей [7, с.139]. Савиньи установил, что хотя иностранное право применяется только с согласия территориальной власти, это согласие не является актом милости, это результат все более развивающегося правосознания [8, с. 295-301]. Отрицая позицию Вехтера о приоритете *lex fori*, Савиньи настаивал на том, что интересы международного общения по большей части совпадают с интересами отдельных государств, в связи с этим они в системе Савиньи подпадают по охраняемые нормы. Иностранное право не используется, если: 1) оно императивно (основано на морали или общественном порядке) или 2) устанавливает институт, не поддерживаемый отечественным правом. В любом случае отечественный законодатель сам определяет эти нормы [8, с. 33-36].

Основная методика Савиньи состоит в поиске для каждого юридического отношения той правовой сферы, которой это отношение принадлежит в силу своей природы [8, с. 28]. При этом, он утверждал, что каждое юридическое отношение должно подвергаться детальному анализу, для определения его корней [8, с. 118]. Идея международного общения исключает узкие национальные особенности, в то время как принцип природы вещей созвучен естественному праву. Однако природа вещей у Савиньи часто совпадает с целями территориального законодательства, кроме того, очень часто правильным оказывается решение, основанное на предполагаемой воле сторон.

Особую роль воля сторон играет в обязательственном праве, где основным становится закон места исполнения, которое или прямо указано сторонами, или вытекает из их конклюдентных действий [8, с. 203]. Другой пример, институт наследования это искусственное продление воли человека за пределы его жизни. Эта воля выраженная в завещании или предполагаемая в наследовании по закону считается совпадающей с законом местожительства лица [8, с. 306]. Почти все рассмотренные Савиньи решения основаны на целях отдельных территориальных законодательств. Поиск «оседлости правоотношения» Савиньи начинал с классификации. Так как в каждом правоотношении центральное место занимает лицо, определяется ее правовой статус. Вокруг лица фокусируются различные права - семейные или имущественные, которые создают правоотношения, связанные с каким-либо государством или областью с особым правом. Например, нужно знать место, где постоянно живет лицо, тогда узнаем по праву какой страны определяется его правовое состояние. С помощью своей методики Савиньи установил, что личные права подчинены *lex domicilii*, вещные права - *lex rei sitae*,

обязательства - *lex voluntatis*, наследство - законом места жительства наследодателя, семейные - законом места жительства мужа.

Несмотря на восхищение теорией Савиньи (его последователями стали Виндштейд, Безелер, Рот, Вальтер, Гербер и другие, а некоторые законодательства - Саксонское, цюрихское и т.д. - закрепили его учение полностью), вскоре появилась критика «идеальной теории». В частности, Бринц считал, что Савиньи не отошел полностью от территориального принципа, а его формула оседлости совершенно произвольна. Отто Штоббе признавал, что только справедливость и международные сношения могут привести к установлению однообразной доктрины международного частного права, при этом начала доктрины, по его мнению, содержатся в законодательствах отдельных государств. Цительман утверждал, что предлагаемая Савиньи формула - образна и необоснованна [7, с. 23], с чем согласился и Арминжон - «неопределенна, неточна и несовершенна» [9, с. 61].

Отечественные ученые также относились к теории Савиньи настороженно. М.И. Брун писал: «Формулу - «найти природную резиденцию правоотношения» - объявили блестящей, гениальной, всеразрешающей. Потом пришло время, когда ее стали развенчивать, находить, что она не только туманна, как образное выражение, но что в ней кроется ошибка» [5, с. 155]. Далее ученый указывал, что «слабая сторона учения Савиньи заключалась в том же, в чем и учение романской школы о публичном порядке... все конкретные решения, предложенные Савиньи, действительно неуязвимы... ошибка, следовательно, не в них, а в их обосновании и в подходе к ним... ошибался, желая дать одну и ту же норму и для правоспособности, и для дееспособности...» [10, с. 36-37]. Г.Ф. Шершеневич также негативно отозвался о существовании теории Савиньи - «Успех этой теории едва ли соответствует ее достоинству. Во-первых, юридическое отношение не имеет вовсе оседлости и напрасно это возражение считать мелочной придиркой. Во-вторых, если бы даже удалось обнаружить такую оседлость, где же принцип, когда приходится решать вопрос применительно к каждому отношению. Наконец, принятое этой теорией исходное основание правового единства также неверно: цивилизованные народы находятся в общении экономическом, научном, художественном, но не правовом, потому что право каждого государства за пределами его территории перестает быть правом» [11, с. 185]. В. М. Корецкий отмечал полную зависимость теории Савиньи от политической картины мира в его бытность: «кажется, будто Савиньи своими конструкциями удовлетворил непосредственную политическую цель... некоторым преувеличением звучат слова Leist'a «Если бы Савиньи не скрывал умно своих политических страстей, то юристы давно узнали бы, что ученье Савиньи возникло по политическим соображениям». Во всяком случае, объективно это несомненно так» [12, с. 139]. Точку зрения В.М. Корецкого полностью разделял С.Б. Крылов [13, с. 28]. А.Г. Гойхбарг также отмечал, что Савиньи предложил весьма запутанную теорию [14, с. 18]. Л.А. Лунц, в свою очередь, заметил, что «Теория Савиньи оказала большое влияние на судебную практику Германии, Франции и ряда других стран... Однако эта теория не была воспринята Германским гражданским уложением... идеи Савиньи нашли широкий отклик... в литературе и практике международного частного права не только на континенте, но и в Англии... восприняли его универсализм, не усвоив, однако, его метода... другие, наоборот... В России они нашли сторонника в лице М.И. Бруна» [6, с. 141-144].

Таким образом, несмотря на всю свою популярность, теория Савиньи не была принята полностью. Ее разбили на элементы, пытаясь приспособить к другим системам. Практически каждый российский исследователь, так или иначе упоминал работу Савиньи и основания его теории, но она либо подвергалась критике и отрицанию, либо просто была очередной теорией коллизионного права. Однако, на основании универсального подхода Савиньи М.И. Брун выстроил свою теорию публичной природы международного частного (конфликтного) права, а Н.М. Коркунов предложил собственное учение коллизионного права.

Литература:

1. Тараборин Р.С. Системный подход в историко-правовых исследованиях: особенности применения [Текст] / Р.С. Тараборин // Вопросы управления. - 2011. - №2 (15). - С. 246-250.
2. Морева Р. Б. Природа и место международного частного права в правовой системе Российской Федерации [Текст]: автореф. дисс. на соиск. учен. степ. канд. юрид. наук (12.00.03) / Р.Б. Морева. - М., 2007. - 30 с.
3. Шапсугова М.Д. Определение, природа и сфера частного международного права в работе Чешира, Норта и Фоусета «Частное международное право» [Текст] / М.Д. Шапсугова // Северо-Кавказский юридический вестник. - 2015. - № 3. - С. 27-29.
4. Марышева Н. И. Цивилистическая концепция международного частного права [Текст] / Н. И. Марышева, Т. П. Лазарева, Н. В. Власова // Журнал российского права. - 2015. - № 9. - С. 57 - 66.
5. Брун М. И. Международное частное право. Лекции, читанные в 1908-1909 acad. году [Текст] / М.И. Брун // Золотой фонд российской науки международного права. - Т. П. - М., 2009. - С. 103-328.
6. Лунц Л.А. Курс международного частного права [Учебник]: в 3х т. Общая часть. / Л.А. Лунц. - М., 1973. - 280 с.
7. Мандельштам А. Н. Гаагские конференции о кодификации международного частного права: в 2-х т. [Текст] / А.Н. Мандельштам. - СПб., 1900. - 847 с.
8. Savigny F. C. System des heutigen römischen Rechts [Текст] / F.C. Savigny. - v. 8. - Berlin, Veit, 1849. - 348 s.
9. Arminjon P. Précis de Droit international privé [Электронный ресурс РГБ] / P. Arminjon. - Paris, 1925.
10. Брун М.И. Введение в международное частное право [Текст] / М. И. Брун. - Петроград: Типография В.Ф. Киршбаума, 1915. - 79 с.
11. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права. Вып. I [Текст] / Г.Ф. Шершеневич. - Москва: Бр. Башмаковы, 1910. - 839 с.
12. Корецкий В.М. Савиньи в международном частном праве [Текст] / В.М. Корецкий // Вестник советской юстиции. - 1926. - № 4 (62). - С. 154-158.
13. Крылов С.Б. Международное частное право [Текст] / С.Б. Крылов. - М., 1930. - 328 с.
14. Гойхбарг А. Г. Международное право [Текст] / А.Г. Гойхбарг. - Москва, 1928. - 183 с.
15. Лунц Л.А. Курс международного частного права [Текст]: в 3х т. Общая часть. / Л.А. Лунц. - М., 1973. - 280 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОКТРИНЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

*Ю.А. Комнатная, О.В. Серкина, Н.Н. Куриленко
г. Белгород, Россия*

Российская Федерация на сегодня занимает в мировой политике особое положение. Интеграционные процессы, осложненные санкционными мерами, влекут за собой серьезные системные изменения, затрагивающие в равной степени и экономику, и правовую сферу. Государство остро нуждается в законодательстве, отвечающем современным реалиям. Однако многочисленные исследования, направленные на определение эффективности того или иного законодательного акта, правового института и т.п., не способны коренным образом решить назревшие проблемы. В сложившихся

исторически условиях международное частное право, несмотря на то, что современная доктрина рассматривает его как часть национальной правовой системы, оказалось напрямую вовлечено в мировые политические процессы. Это в первую очередь связано с тем, что международное частное право в силу неопределенности правовой природы в той или иной мере может служить средством достижения определенных целей в различных политических комбинациях. Противоречивость природы международного частного права, его прямая зависимость от международного права и политических процессов является уязвимым местом законодательства любого государства. В связи с этим повышенное внимание ученых к определению природы международного частного права, соотношения международного публичного и частного права, а также унификации норм международного частного права наблюдается во всем мире. На сегодня это, в первую очередь, решение вопросов обеспечения экономической безопасности и получения статуса равноправного партнера в условиях современных глобальных отношений для каждого суверенного государства. Исследование исключительно теорий коллизионного права, более поздних учений о международном частном праве в историческом разрезе без учета учения о политической экономии, как показали исследования данной проблематики, не дают возможности окончательно утвердиться в какой-либо из предложенных позиций. Между тем, интерес к поиску решения данных вопросов в мире не ослабевает. В частности, Европейское сообщество прикладывает колоссальные усилия для изучения основ и развития европейского частного права, что также актуально для России, старающейся консолидировать вокруг себя государства постсоветского пространства. При этом, основная область права, отвечающая за гармоничное безопасное осуществление внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности остается неизученной проблемой, вызывающей массу противоречий.

Международное частное право специфично, взаимодействует со множеством национальных отраслей права, международным правом, в связи с чем может стать инструментом манипуляции во внешнеэкономической деятельности. Подобное взаимодействие экономики и права требует более детального глубокого изучения. Международное частное право сегодня, как и сто лет назад, представляет собой синтез различных идей, концепций и воззрений, которые, периодически сменяя друг друга, становятся лидирующими, определяя дальнейшее развитие трансграничных отношений. Оно по-прежнему находится под влиянием не только правовой науки, но испытывает сильнейшее воздействие со стороны экономики. При этом все чаще речь идет о том, что современная модель экономического развития утратила свою жизнеспособность и нуждается в пересмотре. Данный кризис не может не отразиться и на процессе развития международного частного права в целом. Необходимость исследования данного вопроса в историческом разрезе подтверждает и цитата из работы французского ученого А. Мишеля конца XIX - начала XX века: «Теории А. Смита, годные, быть может, для «будущих веков», для времен, когда «любовь к покою не будет более присуща человеческой природе», когда земля станет «обширной всемирной монархией», в настоящее время не могут привести к «общественному строю, обеспечивающему мир и счастье человеческому роду»» [1, с. 328-329]. В связи с этим только комплексное междисциплинарное исследование, обеспечивающее обращение к первоосновам формирования доктрины международного частного права, переоценку ее сущностного содержания, выяснение тех условий, при которых проходило ее становление, определение ориентиров ее дальнейшего развития, учитывая специфику взаимовлияющих факторов, становится наиболее востребованным.

В современной отечественной юридической литературе практически отсутствуют исследования, посвященные проблематике взаимовлияния учений о политической экономии и международном частном праве. При этом, экономические аспекты международного частного права частично отражены в работах В.М. Корецкого [2], Л.А. Лунца [3], М.М. Богуславского [4] и других авторов, что было в некоторой степени

свойственно советской доктрине международного частного права. Вопросы взаимовлияния политической экономии и правоведения также фрагментарно были затронуты в дореволюционной юридической литературе, в частности, в работах таких авторов, как: А. Горбунов, А.Ф. Федоров, А. Эспинас, Н.Е. Чижов, А. Мартесон, Р. Штаммлер, Л.И. Петражицкий и др. В современном зарубежном правоведении данной проблематике также уделено крайне мало внимания, при этом экономическому анализу международного частного права посвящено множество проводимых исследований на современном этапе, однако глубинный доктринальный анализ отсутствует, что не позволяет данным исследованиям создать фундаментальную базу. Вопросы влияния экономики на развитие государства, соотношения и взаимосвязи экономики и права раскрываются в рамках исследования проблем конституционной экономики, не касаясь основного регулятора внешнеэкономической деятельности. Учет экономических аспектов в формировании доктрины международного частного права в историческом разрезе будет способствовать развитию отечественной науки международного частного права и совершенствованию законодательства в современных условиях.

В условиях систематических кризисов (экономических, политических, правовых, нравственных и т.п.) как никогда важно обращение к первоосновам, к тому, что незыблемо и имеет созидательную функцию. Одной из таких основ является фундаментальная наука, которая зиждется на апробированных временем знаниях. Современная эпоха интеграции диктует определенные условия, затрагивая практически все сферы жизнедеятельности, что напрямую отражено в нормативном регулировании. Нет необходимости доказывать, что процессы глобализации пошатнули устоявшиеся системы, в том числе международного права, непосредственно отразившись и на такой внутригосударственной правовой области как международное частное право. Одной из ключевых проблем на сегодня является обеспечение экономической безопасности страны, сохранения суверенитета и территориальной целостности государства на фоне глобализации, что продиктовано участием в различного рода союзах (торговых, таможенных и пр.), которое всегда ставит перед государством определенные задачи. Однако данная проблематика была характерна и более ранним периодам: «Ни в одной части политической экономии не господствует такого разногласия между теоретиками и практиками, как относительно международной торговли и торговой политики. Вместе с тем в области этой науки не существует другого вопроса, который бы имел столь важное значение как по отношению к благосостоянию и цивилизации страны, так и по отношению к ее самостоятельности, могуществу и устойчивости» [5, с. 21]. Международное частное право, в этой связи, при игнорировании внутренних противоречий неизбежно станет той брешью, через которую государство может утратить свое лидирующее или просто стабильное положение. Именно это объясняет тот повышенный интерес к международному частному праву, который возрос на исходе XIX века (период бурной международной интеграции) и наблюдается сейчас в Европе, при этом акцент делается именно на фундаментальной науке. Кроме того, и отечественная, и зарубежная наука активно продолжают поиски решения таких ключевых вопросов как определение природы международного частного права и его места в системе права, а также соотношения международного публичного и частного права. Изыскания в исследуемой области пока не дали каких-либо конкретных ответов. Многогранность международного частного права как явления общественной жизни позволяет определить его в качестве правового феномена, однако учитывая специфику большой области общественных отношений, подпадающих по его регулированию, этому феномену свойственны и экономические черты, так как экономика и право при регулировании трансграничных отношений имущественного характера весьма близки, вплоть до слияния. Особой спецификой является и то, что в процессе становления экономической науки в России ее исследованием (равно как и преподаванием) занимались ученые-юристы, в том числе профессора международного права, полицейского права, торгового права,

финансового права и других направлений, раскрывавшие, в частности, и вопросы международного частного права. В современном мире вопросы экономического анализа права соотносят с именем Рональда Коуза (Нобелевский лауреат), который в 1960-х гг. поднял эту проблему, однако наиболее широко данный метод стал применяться благодаря работам Г. Беккера (Нобелевский лауреат). С 1972 года, когда было опубликована первая специальная работа Ричарда Познера, экономический анализ права стал одной из ведущих научных дисциплин. Однако на сегодняшний день в отечественной науке, равно как и в зарубежной, комплексных исследований по заявленной проблематике нет. В зарубежной науке в последние десятилетия активно проводятся исследования, посвященные экономическому анализу права и, в том числе, международного частного права, однако, как уже отмечалось, эти исследования посвящены в основном экономическому анализу действующего законодательства и судебной практики, вопросы развития теории международного частного права под воздействием экономических учений рассматриваются лишь эпизодически. Стоит также отметить, что полностью исключена из данного процесса отечественная доктрина международного частного права, между тем, за рубежом проблемы взаимовлияния экономики и правовых учений исследуют ученые Йельского университета (США), вопросы экономического анализа в международном частном праве (законодательства и судебной практики) также раскрыты достаточно широко [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14]. При этом доктрина, которая занимает ключевое место в системе источников международного частного права, и за рубежом остается не исследованной. Проблематикой экономического анализа международного частного права занимаются в основном бывшие и действующие научные сотрудники Института сравнительного и международного частного права Макса Планка (Германия): директор Института сравнительного и международного частного права Макса Планка (Max-Planck-Institute for Comparative and Private International Law University of Hamburg, Hamburg, Germany), Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Jürgen Basedow, LL.M. (Harvard Univ.), заведующая кафедрой гражданского права и гражданского процесса, международного частного права и международного гражданского процесса, Европейского частного права и сравнительного правоведения Йенского университета им. Фридриха Шиллера (Friedrich-Schiller-Universität Jena, Germany) проф., д-р. Giesela Rühl, профессор Университета Дьюка (Duke University, Durham, NC, USA) Ralf Michaels, а также доктор права (JUDr.) Martin Orgoník, профессор юридического факультета Масариков Университет в Брно (Masaryk University, Czech Republic) и др.

Между тем, взаимовлияние учений о политической экономии и о международном частном праве очевидно, поскольку зарождение экономической теории непосредственно связано с именами известных правоведов, в том числе юристов-международников наравне со специалистами в области полицейского права. О взаимовлиянии экономики и права впервые открыто стал заявлять А. Смит, который, в первую очередь, имел степень доктора юридических наук. Россия не стала исключением: Т.Ф. Степанов - один из первых российских экономистов, известен также как автор первого курса по международному праву в России, лекции по политической экономии опубликовал и М.Н. Капустин, предложивший собственную систематику международного частного права, множество российских профессоров читали лекции по римскому, полицейскому, административному и финансовому праву одновременно с курсами политической экономии, в частности, А. Антонович [15], составляя основу российской доктрины права.

Литература:

1. Мишель А. Идея государства. Критический опыт истории социальных и политических теорий во Франции со времени революции [Текст] / Пер. П. Рождественского. - М., 1909. - 536 с.
2. Лунц Л.А. Курс международного частного права: в 3х т. Общая часть. [Текст] / Л.А. Лунц. - М., 1973. - 280 с.

3. Богуславский М.М. Международное частное право [Текст] / М.М. Богуславский. - М., 1982. - 336 с.
4. Корецкий В.М. Избранные труды: В 2 т. [Текст] / Гл. ред. В. Н. Денисов. - Киев, 1989. - 344 с.
5. Лист Ф. Национальная система политической экономии [Текст] / пер. с нем. и под ред. К. В. Трубникова. - СПб., 1891. - 452 с.
6. Basedow J. An economic analysis of private international law. Tübingen: Mohr Siebeck, 2006. 246 s.
7. Basedow J. Lex mercatoria and the Private International Law of Contracts in Economic Perspective In Uniform Law Review. Roma: Unidroit, 2007. 159 s.
8. Faure M. Economic Analysis of Tort Law and European Civil Code In Towards a Euro-pean Civil Code. Amsterdam: Kluwer Law International, 2004.
9. Kirchner Ch. An economic Analysis of Choice-of-Law and Choice-of-Forum Clauses In An Economic Analysis of Private International Law. Tübingen: Mohr Siebeck, 2006.
10. Ralf M. Two Economists, Three Opinions? Economic Models for Private International Law - Cross-Border Torts as Example // URL: http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2021&context=faculty_scholarship
11. Rühl G. Statut und Effizienz. Tübingen: Mohr Siebeck, 2011.
12. Shavell S. Economic analysis of law. New York : Foundation Press, 2004.
13. Shavell S. Foundations of economic analysis of law. Cambridge, Massachusetts: Belk-nap Press of Harvard University Press, 2004.
14. Shozo O. Choice of Law and Economic Analysis In An Economic Analysis of Private International Law. Tübingen: Mohr Siebeck, 2006.
15. Антонович А. Полицейское право и политическая экономия [Текст] / А. Антонович. - Киев, 1883. - 410 с.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА

*А. Чернышова, М. Ким
г. Караганда, Республика Казахстан*

По мнению главы отделения «ООН – женщины в Центральной Азии»: «Женщины составляют более половины населения земного шара, страдают от последствий нищеты, изменения климата, нехватки продовольствия и медицинских услуг, глобального экономического кризиса. Женщины нужны для мира и развития. Достижение целей устойчивого развития невозможно без достижения гендерного равенства».

Несмотря на очевидный прогресс, гендерная дискриминация по-прежнему охватывает многие сферы общества. Например, в сфере доступа к ресурсам и распоряжения ими, в сфере власти и представления интересов.

В 1993 году в Вене прошла Всемирная конференция по правам человека, по итогам конференции в Декларации и Программе действий впервые были провозглашены неотъемлемость и неделимость прав женщин и девочек от всеобщих прав человека. Первостепенными целями мирового сообщества были объявлены ликвидация дискриминации по гендерному признаку, полное и равное участие женщин в политической, экономической, культурной и общественной жизни, как на национальном, так и на международном уровне[1]. Таким образом, спустя 200 лет была устранена несправедливость, заложенная во французскую Декларацию прав человека и гражданина 1789 года, в которой, из-за специфики французского языка, были проигнорированы многие проблемы прав женщин. В первом документе феминизма – «Декларации прав женщины и гражданки», опубликованном Олимпией де Гужв 1791 году «тирания сильного пола»

представлялась единственным препятствием для реализации женщинами основных гражданских прав – на свободу, владение собственностью и сопротивление деспотизму. Избирательные права женщины во Франции получили только после Второй мировой войны [2]. В 1848 году Лукрецией Мотт и Элизабет Стэнтон в штате Нью-Йорк была организована первая в мире конференция, посвященная правам женщин, по итогам которой была принята «Декларация чувств», подписанная 68 женщинами и 32 мужчинами. Эта декларация своего рода список претензий женщин к обществу [3].

Спустя 150 лет проблема равных взаимоотношений между мужчинами и женщинами так и остается актуальной. Более того, тирания со стороны сильного пола побудила женщин бороться за свои права. Порядка 35% женщин и девочек подвергаются тем или иным формам физического и/или сексуального насилия в течение жизни, то есть каждая третья женщина в мире (в среднем, 4 женщины из 100). Только в России каждый год насилию подвергаются 30-50 тысяч женщин [4]. И это в 21 веке! Казалось бы, в мире принято столько документов, столько конвенции относительно женских прав, но, как известно, чтобы решить глобальную проблему, для начала необходимо разобраться с ней на региональном и национальном уровнях. Что же мы имеем в данном случае?

Ратификация Конвенции о правах женщин требует от государств тщательного изучения внутреннего законодательства, для того чтобы определить те, которые носят дискриминационный характер, определить надлежащие меры по их изменению и обеспечить реализацию этих правовых изменений. В идеале государства должны предпринять такие шаги, как изучение и изменение своей политики во всех сферах, таких как законодательство, право, сфера образования, СМИ. Но подобные меры очень дорогостоящи, отнимают много времени и сил, требуют привлечения специалистов, поэтому они редко находятся на первом месте среди правительственных задач.

Для примера рассмотрим Казахстан: республика является участником различных договоров и конвенций по правам человека, в том числе и тех, которые направлены на обеспечение равноправия между полами, а также защиту женщин и детей. В 1998 году Казахстан присоединился к Конвенции ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин. Несмотря на принятые законы, которые запрещают насилие в семье, женщины продолжают подвергаться издевательствам и унижениям дома, домогательствам на улицах и на рабочих местах.

По данным ООН за 2014 год, в Казахстане каждая 6 женщина из 10 подвергается физическому или сексуальному насилию. Это является основной причиной смертности и инвалидности женщин в возрасте от 16 до 44 лет [5]. Известно, что 70% женщин в Казахстане хотя бы раз в жизни подвергались бытовому насилию. Опыт работы кризисных центров в республике показывает, что о самых тяжелых случаях насилия полицию информируют только 10% пострадавших женщин. Оставшиеся 60% умалчивают об этом по разного рода причинам, безусловно, такая ситуация связана с низким уровнем осознания женщинами своих прав, но все же большую роль играет менталитет и женская сдержанность, граничащая с жертвенностью.

Для примера, в законодательной базе Казахстана есть статья, согласно которой суд может запретить общение нарушителя спокойствия с жертвой сроком до 1 года. Однако не все дела доходят до судебных инстанций, так как женщины, оберегая мужчин от уголовной ответственности, просят сотрудников правоохранительных органов провести с ними разъяснительную беседу [5]. Получается что дело не в законодательной базе государств, а в менталитете и женской психологии.

К сожалению, не существует универсального механизма, который мог бы менять сознание и менталитет населения, прививаемый в течение всей жизни, а государство, приняв законы, может помочь только в тех случаях, о которых оно осведомлено, остальные 60% женщин, продолжающих молчать и искать оправдания происходящему, будут подвергаться насилию до тех пор, пока не решатся поменять вектор своих убеждений. Стоит отметить, что потакать и во всем слушаться мужчину свойственно

восточному менталитету, в то время как на Западе бушуют волны так называемого феминизма, другой крайности прав женщин.

Что же мы видим и почему же феминизм является крайностью? Феминизм – общественное движение за равноправие женщин с мужчинами [6]. Стоит уточнить, что основной особенностью феминизма является полное равноправие во всех сферах. Если проанализировать политику данного движения, то можно оценить всю двойственность этой проблемы. Например, женщины ратуют за ликвидацию дискриминации на рабочие места, но почему-то данный вопрос возникает только относительно рабочих мест в правительстве, на руководящие должности. Они не требуют службы в армии или, например, работы на шахтах, вопрос увеличения рабочего времени почему-то тоже не поднимается. Никто не поднимает вопроса, почему в 95% случаях дети при разводе остаются с матерями, ведь по сути это тоже пример неравенства. Современная теория феминизма непрестанно подвергается критике как теория, которая преимущественно ассоциируется с представителями интеллигенции и среднего класса в странах Запада. Тем не менее, феминистское движение не имеет классовых и расовых ограничений. Оно специфично в каждой культуре, так как сосредотачивает своё внимание на проблемах женщин в данном обществе, например «стеклянный потолок» в странах Северной Америки. Некоторые проблемы и вопросы – такие, как изнасилование, кровосмешение и материнство, универсальны для феминизма во всех странах и культурах.

Хочется уделить особое внимание понятию «стеклянный потолок». Термин был принят в 80-х годах, для описания невидимого и формально никак не обозначенного барьера («потолка» в карьере), ограничивающего продвижение женщин по служебной лестнице по причинам, не связанным с их профессиональными качествами. Следует сказать, что у данного барьера есть обоснование: женщины не могут уйти от своих социальных и физиологических функций, заложенных природой – деторождение и воспитание малолетних детей. И все-таки в борьбе за карьеру у женщины есть ряд преимуществ, она более стрессоустойчива, продолжительность жизни у женщин выше, женщины по статистике меньше болеют.

Существует и точка зрения, согласно которой, ущемление женщин в правах – миф. Автор этого тезиса У.Фаррел, который считает, что гендерная дискриминация – дело рук агрессивных настроенных женщин, желающих получить власть в обществе. И на работе и в семье современные мужчины, по мнению У.Фаррела, угнетены больше, чем женщины, которым всюду даются преимущества. В семье мужчины бессильны, при разводе отцы теряют право на собственных детей. Спасти мужчин может только организованная самозащита, чем и занимаются многочисленные союзы и ассоциации в западном мире «Коалиция для свободных мужчин», «Национальный конгресс для мужчин», «Мужские права» и т. п. Особенно популярна среди мужчин идея защиты прав отцов вообще и одиноких отцов в частности [2].

«Женщины никогда не бывают так сильны, как когда они вооружаются слабостью» – старая истина, озвученная И.Буниным. Поводя итоги, следует отметить, что в 21 веке женщина уже не слабое подобие мужчинам, а равная им противоположность. Женщина доказала, что может управлять страной, развивать науку, воевать наравне с мужчинами. Ее роль так же велика, как и мужская. Она сочетает в себе все самое необходимое, она лучше переносит нагрузки, сильнее, не физически, а морально (психологически), хоть и считается слабым полом человечества. Одновременно она неосознанно является носителем изящества, несет в мир гармонию, украшает жизненное пространство [7].

Исправить положение, добиться подлинного равноправия обоих полов – задача трудная и долгая, и так ли она необходима женщинам? Да, общество должно защитить женщину, но не стоит впадать в крайности. В данном случае речь идет не столько о равноправии, ведь объем прав женщин и мужчин всегда будет различен в силу разницы функционального назначения тех и других, сколько о полноправии слабого пола. То есть

необходимо наделить женщину тем объемом прав и обязанностей, который позволит ей стать оптимально развитой личностью и использовать на благо общества все свои потенциальные возможности.

Литература:

1. Конвенция ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин // www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/cedaw_handbook/ch1.shtml
2. Джапарткулова Д. Сабитова А. Международная защита прав женщин. // Вестник КазНПУ, 2012. // www.articlekz.com/article/11218
3. Гендерное неравенство на современном этапе развития общества // www.urssa.ru/page/gendernoe-neravenstvo-na-sovremennom-etape-razvitija-obshhestva
4. Доклад Национальной независимой комиссии по правам женщин и насилию в отношении женщин: Ни закона, ни справедливости: Насилие в отношении женщин в России. // Под ред. Марины Пискаловой-Паркер и Андрея Синельникова. – М.: Эслан, 2010 г.
5. Эксперты ООН рассказали, почему женщины терпят домашнее насилие. // www.informburo.kz/stati/eksperty-oon-rasskazali-pochemu-zhenshchiny-terpyat-domashnee-nasilie.html
6. Толковый словарь Ожегова // www.enc-dic.com/ozhegov/Feminizm-37638.html
7. Лысенко Л., Крякина Е. О роли женщины в современном обществе. // www.sociosphera.com/publication/conference/2015/100/o_rol_i_zhenwiny_v_sovremennom_obwestve

Секция 6

Социально-экономическая сущность системы современного мирового хозяйства

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Н.Б. Абдусаломова

г. Ташкент, Республика Узбекистан

Согласно Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан №8 от 22 января 2015 года “О дополнительных мерах по сокращению производственных затрат и снижению себестоимости продукции в промышленности” в целях дальнейшего повышения конкурентоспособности выпускаемой отечественными предприятиями продукции, увеличения объемов ее производства и реализации на внутреннем и внешнем рынках, обеспечения на этой основе устойчивого развития отраслей промышленности и роста экспортного потенциала, а также более эффективного внедрения в экономику стандартов энергоэффективности и энергосбережения следует [1]:

- сократить потребление энергоресурсов и повысить энергоэффективность производства;
- рационализировать технологические процессы и нормы затрат материально-сырьевых ресурсов, эксплуатационных и непроизводительных затрат путем внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- добиться роста производительности труда, оптимизации численности управленческого и промышленно-производственного персонала, а также других факторов.

Исходя из вышеуказанного Постановления на предприятиях черной металлургии путем использования ресурсов в условиях высокой материальной ёмкости, повышения качества информации, применения еще более совершенных средств анализа обостряется проблема повышения эффективности управления затратами.

Актуальность проблемы управления затратами предприятия черной металлургии требует смотреть на процесс сравнения затрат и эффективности предприятия как на одно целое. Управление затратами предприятия черной металлургии является непрерывным процессом, отображающим в себе развитие принятия решений в области управленческих решений по сокращению затрат и их оптимизации, в этом процессе основой будут служить учет, анализ, плановые и контрольные показатели.

Как утверждал А.А.Абдуганиев, “... при управлении затратами следует использовать рычаги управленческого учета. Этого можно достичь планированием, определением перспектив и бюджетированием. Таким образом сравниваются несколько видов продукции, противоположных вариантов методов производства и среди них выбираются самые эффективные. То есть для того чтобы реальные затраты, доходы и финансовый результат преобладал над встречными реальными затратами, доходами и финансовыми результатами система управленческого учета должна иметь важную роль” [2, с.97].

На предприятиях черной металлургии при уменьшении выпуска продукции кроме этого следует обратить внимание и на следующие факторы, такие как определение самого надлежащего объема закупаемого сырья, постепенно наладить процесс производства продукции с оптимальными ценами, наладить у себя производство комплектующих изделий и запчастей или их закупку у других производителей. Наряду с традиционными способами уменьшения производственных затрат, целесообразно будет искать возможности обоснованного сокращения объема производственных затрат.

В черной металлургии три основных процесса обработки взаимосвязаны друг с другом: литье стали, литье чугуна, и производство металла. При формировании себестоимости продукции на предприятиях черной металлургии различают следующие

технологические процессы: полный производственный период, он включает в себя все процессы производственного технологического процесса в черной металлургии и неполный производственный период, который включает в себя предприятия, на которых не все этапы технологического процесса. Это комбинаты переработки, в которых процесс производства ограничивается одним или несколькими этапами переработки металла.

Ещё одной особенностью управления затратами на предприятиях черной металлургии является продолжительность производственного периода, который служит показателем определяющим хозяйственную деятельность. Он начинается с поступления на предприятие сырья, материалов, полуфабрикатов и отображает то, как оборотные активы, используемые для оказания услуг в процесс производства, до отправки покупателям готовой продукции превращаются в материальные оборотные элементы.

Процесс производства продукции на предприятиях черной металлургии оказывает основное влияние на подходы по организации учета и анализа затрат. Неизмеримость процесса производства на предприятиях черной металлургии проявляется в соответствии отдельных технологических этапов предприятия черной металлургии и метода производства. Производство проката может быть осуществлено холодным или горячим способом, а производство стали – электролитом или конвертерным способом. Правильная и контролируемая организация этих технологических процессов само по себе помогает оптимизировать затраты.

На нижеприведенном рисунке приведена последовательная связь управления затратами на предприятиях черной металлургии. Указана организация затрат по объектам учета и центрам ответственности, планирования и калькуляции затрат, оценка и анализа затрат, принятие решений по управлению затратами, контроль затрат по центрам ответственности и прогноз, а также, их обратная связь (пунктиры на рисунке). По результатам контроля на предприятии осуществляются изменения в планировании и организации затрат.

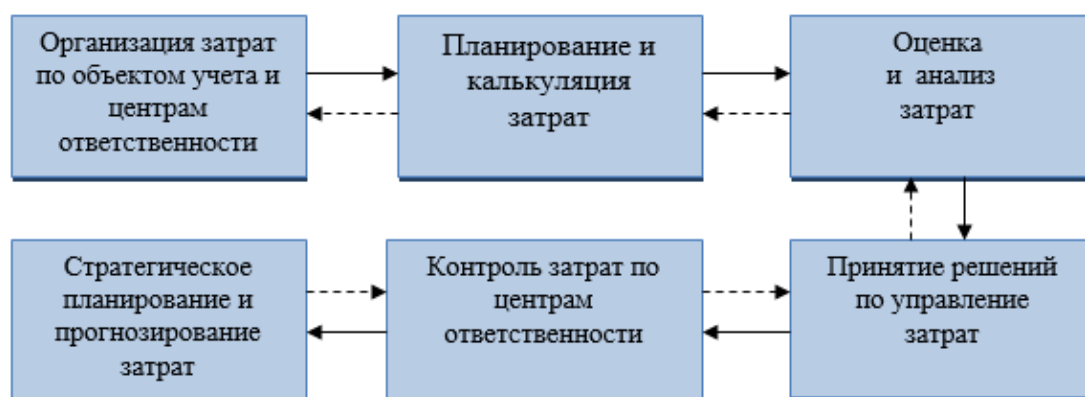


Рис. 1. Процесс управления затратами на предприятиях черной металлургии

Вышеуказанная система управления затратами на предприятиях черной металлургии состоит из взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, направленных на осуществление управленческих задач по обеспечению оптимального уровня затрат.

Хорошо выработанная и организованная система, производственные факторы дает возможность для осуществления всех мер по достижению оптимального уровня затрат на основе корректирующих действий.

Самым важным и главным элементом такой системы безусловно является непосредственно сам процесс управления.

Целью управления затратами служит обеспечение использования экономических ресурсов и максимизация доходности.

В системе бухгалтерского учета главной целью управления затратами является в первую очередь обеспечение достаточной информацией о затратах внутренних

пользователей для разработки необходимых и достаточных управленческих решений. В результате приведения учета затрат к одному виду, образуется единый формат предыдущих, текущих и будущих затрат для решения проблем и определения широкомасштабных подходов, создаваемых в процессе текущей, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия[3,с.31-34].

По нашему мнению, система управления широкомасштабными затратами на предприятиях черной металлургии целенаправленно должно служить облегчению осуществления следующих задач:

- наблюдение и контроль над соответствием реального уровня затрат установленным правилам а также формирование экономических стратегических задач в перспективе;

- расчет себестоимости произведенной готовой продукции (работ, услуг) и определение финансового результата;

- определение и оценка экономического эффекта производственной деятельности;

- систематизация сведений для принятия решений касающихся затрат;

Одним из особенностей управленческого учета и контроля на предприятиях черной металлургии является группировка затрат по месту их возникновения. Правильное нахождение места возникновения затрат и центра ответственности имеет важное значение.

По мнению Б.А.Хасанова, “центры затрат – это сегмент предприятия или область деятельности. Центр ответственности также является отдельным сегментом, в соответствии с которым наряду с производственными затратами наблюдаются процесс получения дохода или его инвестирования”[4,с.150].

По нашему мнению, применение методических подходов при планировании и организации учета реальных затрат по центрам ответственности на предприятиях черной металлургии помогает в решении следующих задач:

- определение и оценка доли каждого центра затрат для получения запланированного результата в процессе производства;

- получение и анализ детальной информации о структуре затрат;

- повышение точности, оперативности сведений получаемых для формирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия и принятие соответствующих решений.

Учитывая вышеизложенное можно заключить, что для получения высокой эффективности производства на предприятиях черной металлургии предприятия должны стремиться к стратегическому формированию затрат. Стратегическое планирование затрат по нашему мнению, является важным элементом общего стратегического развития предприятия, то есть в основном нужно найти самый подходящий механизм формирования затрат рассчитанных на один день. Он основывается на том, что производственные затраты показывают внутренние возможности предприятия, дают возможность в получении правдивой информации о его внутренних делах и служит основой для переработки, а также помогает в осуществлении мер по достижению конкретной цели.

Литература:

1. Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан №8 от 22 января 2015 года “О дополнительных мерах по сокращению производственных затрат и снижению себестоимости продукции в промышленности”.

2. А.А.Абдуганиев. “Бошқарув ҳисобини ташкил этиш ҳамда юриштининг назарий ва амалий асослари”. докторлик илмий даражасига даъвогарлик диссертацияси. Т-2004.

3. Грачев А.В. Организационный аспект постановки планирования, анализа и контроля на предприятии // Управленческий учет. - 2007. - №4. -С. 31-34

4. Б.А.Хасанов. “Бошқарув ҳисоби ва ички аудит методологиясини такомиллаштириш масалалари”и.ф.д. илмий даражасини олиш учун ёзилган дисс. Т. 2004. 170.Б.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.В. Андиленко
г. Минск, Республика Беларусь

Темой доклада Международной организации труда (МОТ) «Перспективы занятости и социальной защиты в мире», опубликованном в 2016 году, стала проблема меняющегося характера занятости на фоне сокращения числа рабочих мест и роста уровня безработицы. По данным МОТ, ежегодно на глобальный рынок труда вступают более 40 миллионов человек. Прогнозируется, что в 2017 году численность безработных увеличится на 1,1 млн. человек.

Результаты исследований МОТ показывают, что стандартная модель занятости, в которой наемные работники состоят в трудовых правоотношениях с нанимателями, имеют стабильные рабочие места, трудятся полный рабочий день и получают зарплату, все меньше отражает современную сферу труда. На условиях, соответствующих этой модели, сегодня трудоустроивается менее одного из четырех работников. Кроме этого, в занятости по найму возник новый тренд – частичная занятость. Менее 45% наемных работников трудятся на условиях полного рабочего дня на постоянной основе.

Причинами этих процессов называют новые технологии и изменения в организации производства на предприятиях. Однако проблему авторы доклада видят, в первую очередь, в качестве рабочих мест. «Дефицит достойных рабочих мест приводит людей в неформальную занятость, для которой характерна низкая производительность труда, низкая заработная плата и отсутствие социальной защиты» [1].

Преобразования в сфере трудовых отношений вызывает серьезные экономические и социальные последствия. В большинстве стран эти изменения плохо урегулированы на законодательном уровне. Многие страны сталкиваются с проблемами неравенства доходов, отсутствием социальной поддержки и пенсионных прав работников, участвующих в нестандартных формах занятости. В тоже время международные исследования показывают, что необдуманное нововведение в законодательство о защите занятости способны привести к обратным результатам не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе.

Недостаточная эффективность занятости, проявляющаяся в высоком уровне вынужденной неполной занятости и высокой текучести кадров, – одна из наиболее значимых проблем на рынке труда в Республике Беларусь [2]. Государственная политика в сфере занятости системно изложена в Программе о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы (далее Государственная программа) (утверждена Постановлением Совета Министров от 30 января 2016 года №73). Основу Государственной программы составили приоритеты, заложенные Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы (утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 года №466). Цель Государственной программы – развитие системы социальной защиты населения посредством повышения эффективности политики занятости. Для достижения цели подпрограммой 1 «Содействие занятости населения» выделены два основных направления [2]:

1. Обеспечение эффективной занятости путем стимулирования структурной перестройки экономики, ликвидации разрыва между профессиональным образованием и требованием рынка труда.

2. Реализация мер активной политики занятости путем социальной поддержки граждан в реализации права на труд и в случае потери работы.

В рамках данных направлений поставлены задачи:

- обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;

- содействие повышению качества трудовых ресурсов и росту конкурентоспособности рабочей силы.

- стимулирование экономической активности населения, вовлечение в трудовую деятельность экономически неактивного населения (инвалиды, женщины, имеющие малолетних детей, лица пенсионного возраста и другие), совершенствование институциональных, организационных и финансовых механизмов содействия занятости населения.

Оценка эффективности мероприятий Государственной программы и подпрограммы «Содействие занятости населения» осуществляется следующими показателями:

1. Основной показатель - уровень зарегистрированной безработицы (в процентах).

2. Дополнительные показатели - удельный вес граждан, направленных на обучение, в общем числе безработных, нуждающихся в трудоустройстве (в процентах); уровень трудоустройства безработных от общего числа безработных (в процентах); удельный вес трудоустроенных безработных, имеющих дополнительные гарантии занятости, в общем числе безработных данной категории, нуждающихся в трудоустройстве (в процентах).

Мерами прямого государственного регулирования явилось принятие в Республике Беларусь за последние несколько лет ряда законодательных актов, существенно повлиявших на сферу занятости. В целях повышения уровня трудовой дисциплины, усиления контроля над ростом заработной платы и производительностью труда приняты Декрет Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2014 года №5 «Об усилении требований к руководящим кадрам и работникам организаций», Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 июля 2014 г. №744 «Об оплате труда работников».

Для стимулирования трудоспособных граждан к трудовой деятельности и привлечению их к участию в финансировании государственных расходов введен в действие Декрет Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 года №3 «О предупреждении социального иждивенчества». Согласно тексту документа, граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, получившие разрешение на постоянное проживание в Республике Беларусь, в случае их неучастия в финансировании государственных расходов или участия в таком финансировании менее 183 календарных дней в налоговом периоде (календарный год) признаются плательщиками сбора на финансирование государственных расходов [3]. Размер сбора составляет 20 базовых величин (за 2016 год сумма налога составит 420 белорусских рублей или приблизительно 210 долларов США). Среди граждан, признанных участвующими в государственных расходах, безусловным не зависимо от размера заработной платы признается участие только тех, кто работает по трудовому договору (контракту); в то же время, например, граждане, которые трудятся на условиях гражданско-правовых договоров, обязаны заработать не менее 70 базовых величин за налоговый период.

Скорректировало произведенные изменения в законодательстве принятие Закона Республики Беларусь от 18 июля 2016 г. № 409-3 «О внесении изменений и дополнений в Закон о занятости населения Республики Беларусь». Закон направлен на повышение ответственности нанимателей и безработных за соблюдение законодательства о занятости населения. Особое внимание в документе уделено безработным гражданам. Максимальный период нахождения на учете для безработных сокращен вдвое – с 36 до 18 календарных месяцев. Введены ограничения по повторной регистрации в качестве безработных. Предусмотрена ответственность за потерю работы по собственному желанию (по соглашению сторон): в этом случае безработному откажут в назначении пособия по безработице. К слову, размер пособия по безработице в Республике Беларусь равен одной или двум базовым величинам (с 1 января 2017 года - от 23 до 46 белорусских рублей). В настоящее время пособие по безработице составляет 12-23% от бюджета прожиточного (физиологического) минимума для трудоспособных граждан.

Ситуация в сфере занятости в Республике Беларусь складывается неоднозначно. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [4] за предыдущую пятилетку численность населения в трудоспособном возрасте сокращалась в среднем на 60 тысяч человек ежегодно. Численность экономически активного населения и численность занятых в экономике соответственно тоже снижалась – в среднем на 41 тысячу человек ежегодно. Обращает на себя внимание рост числа занятых в экономике граждан старше трудоспособного возраста – в среднем на 19 тысяч человек ежегодно. Важным представляется, наличие существенной разницы между численностью населения в трудоспособном возрасте и численностью экономически активного населения. В 2010 году незанятых трудоспособных граждан насчитывалось 1083,4 тысяч человек (19% от численности трудоспособного населения), в 2015 году немногим меньше – 992,4 тысячи человек (18% от численности трудоспособного населения). Большая часть занятых трудится на государственных предприятиях и предприятиях, часть которых принадлежит государству (41% и 19% соответственно). Коэффициент замещения рабочей силы за предыдущую пятилетку снизился с 102% в 2010 году до 90% в 2015 году.

Принятие Декрета Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 года №3 «О предупреждении социального иждивенчества» вызвало рост официально зарегистрированных безработных. В 2015 году по сравнению с 2014 годом число зарегистрированных безработных увеличилось в 1,8 раз, составив 1% от экономически активного населения. Как следствие, коэффициент напряженности среди зарегистрированных безработных существенно вырос: с 0,7 в 2014 году до 1,6 в 2015 году. Интересен тот факт, что для 60% зарегистрированных безработных причиной потери работы явилась инициатива нанимателя: чаще всего – не продление контракта, реже – нарушение трудовой дисциплины; 34% уволились по собственному желанию (соглашению сторон) и только 3% потеряли работу в связи сокращением или ликвидацией предприятия. В связи с этим пособие по безработице было назначено только 42% безработным.

Полагаем, что создание достойных рабочих мест, развитие и сохранение человеческого капитала в Республике Беларусь – важнейшая задача на перспективу. Государственная политика не должна быть нацелена исключительно на содействие к постоянной занятости по найму на условиях полного рабочего дня. В ней следует предусмотреть и защиту работников, участвующих во всех формах занятости. Необходимо также пересмотреть нормативно-правовую базу в сфере занятости с учетом изменений конкретных условий на рынке труда.

Литература:

1. World e social outlook // International Labour Organization [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: <http://ilo.org>. – Date of access: 09.02.2017.
2. Государственная программа о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 09.02.2017.
3. Декрет Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 года №3 О предупреждении социального иждивенчества // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 10.02.2017.
4. Труд и занятость в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Статистический сборник. – Минск, 2016. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 14.02.2017.

ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ

Т.В. Веремейчик
г. Минск, Республика Беларусь

Занятость – важнейшая категория экономики труда и элемент социально-трудовых отношений. Проблемы занятости имеют чрезвычайно большое значение в экономическом и социальном развитии современного общества.

В настоящее время в сфере занятости происходит качественная смена ее типов и форм, а также изменение ее структуры. Смена качественных характеристик занятости позволяет говорить о формировании инновационного типа занятости. В качестве основных отличительных особенностей инновационного типа занятости можно выделить следующие:

- изменения в структуре занятости и, как следствие, концентрацию в сфере услуг;
- социально-профессиональную и квалификационную реструктуризацию рабочей силы;
- изменение формы труда и его интеллектуализацию, возникновение нового вида труда - информационного;
- новые формы организации и управления трудовым процессом и др.

Степень развития сферы услуг на современном этапе является одним из основных критериев развитости общества. Именно сфера услуг стала главным источником рабочих мест и определяющим фактором в формировании контингента занятого населения в экономически развитых странах. Определяя перспективные меры по регулированию рынка труда в сфере услуг необходимо обратиться к опыту развитых стран. Доля занятых в развитых странах в сфере услуг превышает 70% (таблица 1).

Таблица 1

Показатели занятости в развитых странах в 2015 году

Страны	<i>Общее число занятых в экономике в 2015 г., тыс. чел.</i>	<i>Общее число занятых в сфере услуг в 2015 г., тыс. чел.</i>	<i>Доля занятых в сфере услуг в 2015 г., в %</i>
Австралия	11 877	9 315	80%
Великобритания	31 113	25 074	80%
Израиль	3 683	2 946	80%
США	149 523	120 970	80%
Дания	2 738	2 153	79%
Канада	18 007	14 132	78%
Германия	40 130	28 458	78%
Франция	26 355	20 284	77%
Норвегия	2 640	2 060	77%
Испания	18 086	13 776	75%
Финляндия	2 436	1 809	74%
Греция	3 622	2 637	72%
Япония	63 860	46 272	72%
Новая Зеландия	2 369	1 713	72%
Италия	22 553	15 692	70%
Португалия	4 570	3 116	69%

Источник: рассчитано на основе данных [1].

Доминирующими странами являются Австралия, Великобритания, Израиль и США, на долю которых приходится 80%. Группу с относительно меньшей долей занятых в сфере услуг возглавляет Греция (72%), далее Япония (72%), Новая Зеландия (72%), Италия (70%), а замыкает данную группу Португалия (69%).

Как видно из приведенных выше данных сфера услуг становится все более значимой. Услуги в современной экономике крайне разнообразны. Количество видов услуг в настоящее время превышает 600 и они разделены на три категории:

- услуги, предоставляемые потребителям;
- услуги, предоставляемые бизнесу;
- услуги, предоставляемые одновременно потребителям и бизнесу.

Например, в США 30% из 100 млн. работников сферы услуг занято предоставлением услуг потребителям (сюда входят розничная торговля, общественное питание и гостиничный бизнес, а также услуги, предоставляемые авторемонтными мастерскими, химчистками, косметическими салонами) [2].

По мере того как экономика становится более развитой, доля услуг бизнесу возрастает. В настоящее время на них приходится 27% всех занятых в сфере услуг США. К ним относятся услуги профессиональные (юридические, аудиторские, консультационные); технологические (в том числе информационные и компьютерные); оптовая торговля, услуги по подбору кадров.

В сфере услуг сегодня создается больше высококвалифицированных рабочих мест, чем в обрабатывающей промышленности. В США, например, на долю первых приходится 30% новых рабочих мест, в то время как на долю вторых – только 12% [2].

В развитых странах большую часть сектора составляют такие ключевые для экономического роста и высокооплачиваемые услуги, как транспортные, финансовые и страховые (таблица 2).

Таблица 2

Роль крупнейших отраслей сферы услуг в структуре занятости развитых стран в 2007 и 2015 г. (в % от общего числа занятых в экономике)

Страны	Транспорт		Финансы и страхование	
	2007 г.	2015 г.	2007 г.	2015 г.
Финляндия	7,0	6,0	1,6	1,8
Япония	5,8	5,9	2,7	3,0
Норвегия	8,0	5,3	1,9	2,2
Испания	5,7	4,6	2,0	2,1
Италия	4,9	4,5	2,5	2,8
Великобритания	5,8	4,5	3,5	3,7
Португалия	3,9	3,5	1,8	2,0
США	4,7	3,1	4,2	4,4

Источник: [3,4].

Данные таблицы 2 показывают, что занятость в транспортной отрасли снизилась, поскольку влияние ИКТ в большей степени способствовало повышению производительности труда, чем рыночной экспансии и не привело к увеличению занятости. В отрасли финансов и страхования занятость напротив увеличилась, поскольку активное развитие ИКТ обеспечивает автоматизацию бизнес-процессов, сокращение сроков разработки и продвижения услуги на рынке. ИКТ связали основные финансовые центры и снизили транзакционные издержки сделок и затраты времени на их совершение. На этой основе возникли новые инструменты финансового рынка - механизмы хеджирования и управления рисками, а также крупнейшие финансовые холдинги, сосредоточившие в своих руках многие виды финансовых операций и стоящие в центре глобальной финансовой сети, включающей офшорные структуры. Быстрая экспансия финансового рынка создавала условия для игры на изменении курсов валют, акций,

других видов финансовых активов. Эти изменения повлекли за собой рост численности банковских менеджеров, служащих, финансовых посредников, особенно в странах, где расположены крупнейшие центры мировых финансов.

Оснащение производства информационно-коммуникационной техникой стало стратегическим направлением инвестиционной политики и практики бизнеса в сфере услуг развитых стран. Новые технологии существенно меняют многие параметры рассматриваемой сферы. Резко повысился уровень диверсификации производства; отраслевой состав обогатился за счет принципиально новых видов сервиса, таких как мобильные виды коммуникаций, а также информационных услуг, выполняющих функции создания баз данных, обработки информационных потоков, разработки компьютерных программ, интеграции компьютерной техники и сетей, их обслуживания и управления. В каждой из отраслей информационные технологии служат катализаторами разработки новых видов сервиса, как и функционального усложнения и совершенствования традиционных.

Резко возросли масштабы сделок, разнообразие типов учреждений и набора услуг в финансовом секторе, появилось множество их новых видов. Радикально преобразуются материальная база, организационно-управленческие принципы, методы обслуживания в традиционных отраслях - торговле, на транспорте, службе быта, рекреационной сфере. На качественно более высокую ступень поднимается система здравоохранения, многосторонне модернизируется сфера образования; повышается технологический уровень и таких ранее далеких от техники услуг, как библиотечное и музейное дело, театр, эстрада и т.п.

По многим направлениям совершенствуются качественные параметры сервиса:

-расширяется спектр вариантов потребительского выбора;

-более полно и точно учитываются предпочтения и запросы клиентуры;

-модель массового обслуживания дополняется или замещается индивидуализированными.

С ИКТ для производителей услуг в развитых странах открылись новые перспективы на внутренних рынках и были созданы условия для прорыва на рынки глобальные.

Радикальным преобразованиям подверглись банковские услуги, а также транспортная система (авиа- и автотранспорт, междугородные автобусные перевозки, железные дороги), отрасли телекоммуникаций, сняли ряд ограничений в розничной торговле.

За счет активного вхождения на рынки фирм-новичков, стремительно сформировался блок деловых и профессиональных услуг, преимущественно наукоинтенсивных, опирающихся на новейшие технологии и труд работников с высоким уровнем образования, квалификации и профессионализма. Новые виды деловых услуг весомо дополнили их традиционный набор - службы занятости, услуги бухгалтерского учета и финансовой отчетности, управления кадрами, автопарком, аренды и лизинга, уборки и обслуживания помещений и т.п. В последние годы бурными темпами развивается аутсорсинг рабочей силы: специализированные фирмы предоставляют предпринимателям рабочую силу по контрактам на тот или иной срок.

За аутсорсингом сохраняется стимулирующая роль в росте сферы услуг. В настоящее время частным компаниям по контрактам с государственными органами переданы не только основные работы по интеграции, управлению и обслуживанию информационных сетей, использованию Интернета, разработке программного обеспечения, проведение аудита, начисление заработной платы госслужащим и т.п., но и такие сугубо бюрократические функции, как составление бюджетов, сбор налогов. Частные и некоммерческие структуры привлекаются к управлению образовательными, медицинскими, многими социальными учреждениями. В результате перераспределения

функций государственный сектор, как и все хозяйство, получает немалые выгоды, а другие секторы - дополнительные ресурсы и возможности расширения.

В то же время довольно интенсивно идет концентрация активов: из основного массива компаний быстро выделяются и набирают силу отраслевые лидеры, и целый ряд фирм аудиторских, консалтинговых, рекламных, информационных и других услуг. В основе стремительного прогресса деловых и профессиональных услуг лежит их высокая эффективность, обусловленная выгодами узкой специализации, использования ресурсов высокого качества - технологических, организационных, человеческих, работой в инновационном режиме, а также растущие и усложняющиеся потребности бизнеса в разнообразных услугах. Также быстро развивается торговля высокотехнологичными и наукоемкими услугами - финансовыми, информационными, инженерно-строительными, консалтинга, аудита, страхования.

Литература:

1. OECD.Stat [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access :<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STLABOUR> – Date of access : 16.03.2016.
2. Кузьменко, В.Л., Гуменный, А.А., Шевелев, А.В. Рынок услуг в современной экономике – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.i-bteu.by/handle/22092014/2087> – Дата доступа: 20. 10. 2016.
3. Демидова, Л.С., Кондратьев, В.Б. Услуги в современной экономике / Л.С. Демидова, В.Б. Кондратьев. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 93.
4. World Trade Organization [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access : <http://stat.wto.org/ServiceProfile/WSDBServicePFReporter.aspx?Language=E> – Date of access : 06.04.2016.

ОСОБЕННОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ф.Ф. Иванов
г. Минск, Республика Беларусь

Сегодня невозможно рассматривать развитие логистики Беларуси в среднесрочной перспективе без учета создания Евразийского экономического союза – ЕАЭС, международного интеграционного экономического объединения, договор о создании которого на базе Таможенного союза вступил в силу с 1 января 2015 года.

В состав Евразийского экономического союза входят страны-участники Таможенного союза: основатели - Россия, Белоруссия и Казахстан - и недавно вступившие государства, Киргизия и Армения.

Преимущества такого союза очевидны как по существу поставленных целей, так и по содержанию и набору решаемых задач. Глобализация международной торговли и транснационализация национальных компаний предполагают беспрепятственное перемещение ресурсов и товаров, что объективно невозможно осуществить без транспортного комплекса. Транспорт является основой формирования внутренних и международных рынков и обеспечивает полномасштабное развитие рыночной экономики. Так, в ряде стран транспорт на правительственном уровне рассматривается как один из ключевых видов экономической деятельности. Инвестиции в транспорт признаны стратегическими наряду с такими капиталовложениями в сферы деятельности, как образование, здравоохранение, охрана окружающей среды и новые технологии. Процессы глобализации на транспорте захватывают не только промышленно-развитые, но и развивающиеся страны, переносят конкурентную борьбу в масштабы мирового рынка.

Достаточно очевидно, что указанные процессы не могли обойти стороной и Беларусь, занимающую важное географическое положение на пути движения товаров, доставки различных грузов. Постепенное сближение и интеграция национальных экономик Беларуси, России и Казахстана требуют дальнейшего углубления сотрудничества трех стран в области транспорта как необходимого условия формирования ЕАЭС.

В настоящее время в Республике Беларусь доля транспорта и связи в валовом внутреннем продукте транспортный комплекс занимает 6%, в инвестициях в основной капитал более 8% и почти половину (44,6%) – в экспорте услуг[1].

Сложившееся распределение объемов между различными видами транспорта на рынке услуг по грузовым перевозкам носит устойчивый характер. Автомобильный транспорт является основным по обслуживанию рынка услуг на расстояния, соответствующим городским и пригородным перевозкам, а также на средние расстояния до 300 км. при перевозке мелких и средних партий грузов.

Республика Беларусь в условиях отсутствия на ее территории востребованных на внешних рынках природных ресурсов (кроме калийного экспорта) обладает единственным стратегическим ресурсом – геополитическим местоположением страны, являясь фактически территориально центром Европы, что позволит в рамках создаваемого ЕАЭП еще больше расширить возможности нашей страны по развитию транспортно-логистической деятельности.

Общим и характерным для всех стран, входящих в ЕАЭС, является высокий уровень логистических издержек (к ним относятся размещение заказов на поставку продукции, закупка, складирование поступающей продукции, внутрипроизводственная транспортировка, промежуточное хранение, хранение готовой продукции, отгрузка, внешняя транспортировка и др.), которая в валовом национальном внутреннем продукте доля логистических издержек доходит до 20%, тогда как в Китае составляет 18,1%, в Бразилии и Индии – в пределах 11-13%, в США – 8,5%, в Италии – 9,4%, в Японии и Германии – 8,7 и 8,3% соответственно. Это существенно снижает эффективность производства и торговли, отрицательно влияет на конкурентоспособность компаний и страны в целом.

Крайне важным систематизирующим фактором интеграции в рамках ЕАЭС является повышение транзитной привлекательности, которое не может обойтись без транспортной логистики, что позволяет экономить до 15 - 20 процентов издержек, связанных с производством и доставкой товаров потребителю.

Сценарий развития логистики для Республики Беларусь в условиях ЕАЭС может развиваться в среднесрочной перспективе (до 2020г.) в следующих направлениях[2].

1. Дальнейшее совместное развитие транспорта Беларуси, Казахстана и России в условиях ЕАЭС является его интеграция в транспортную систему, основанную на едином правовом поле, равных условиях хозяйствования, общем рынке труда и капитала, при этом главной задачей по совершенствованию нормативной правовой базы, регламентирующей условия транзита, является завершение формирования законодательства ЕАЭС для его полноценного функционирования и продолжения совершенствования.

2. Приоритетными направлениями при этом могут быть:

2.1. Решения задачи по реконструкции и модернизации транзитной инфраструктуры:

-развитие инфраструктуры участков II и IX международных транспортных коридоров, проходящих по территории республики;

-строительство и реконструкция республиканских автомобильных дорог;

-увеличение объема и повышение качества сервисных услуг, предоставляемых на объектах, расположенных вдоль основных автомагистралей, и в автодорожных пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь;

-развитие автодорожных пунктов пропуска и пунктов пропуска на железнодорожных вокзалах (станциях) через Государственную границу Республики Беларусь, в том числе информационно-коммуникационных технологий, технической базы для выполнения пограничного, таможенного и иных видов контроля на основных маршрутах следования транзитных грузопотоков;

-электрификация отдельных участков железной дороги;

создание на территории республики предусмотренных Программой 36 современных логистических центров (24 уже функционируют согласно данным Минтранса);

-обеспечение дальнейшего строительства логистических центров в рамках логистической сети ЕАЭС;

-разработка и внедрение информационных и информационно-управляющих технологий в сфере транспорта и логистики, а также пограничного, таможенного и иных видов контроля;

-строительство, реконструкция и модернизация инфраструктуры аэровокзальных комплексов;

-модернизация аэронавигационного оборудования гражданских воздушных судов, зарегистрированных в Республике Беларусь, в соответствие с навигационной спецификацией зональной навигации. Интеграция службы аэронавигационной информации в Европейскую базу данных аэронавигационной информации.

-проектирование, разработка и внедрение интеллектуальных транспортных систем и комплексов, обеспечивающих значительное снижение транспортного травматизма и охраны окружающей среды;

-развитие придорожного сервиса.

2.2. Развитие инфраструктуры коммуникационных коридоров за счет проведения работы по:

-расширению пропускной способности оборудования электросвязи для обеспечения пропуска европейского, российского и азиатского трафика сети передачи данных общей емкостью до 70 гигабит в секунду и выше;

-расширению внешнего шлюза доступа в Интернет до уровня 80 гигабит в секунду и выше;

-модернизации магистральной сети передачи данных, предусматривающей применение оборудования нового поколения, обладающего большой масштабируемостью и пропускной способностью.

2.3. Решение задачи по развитию международного сотрудничества в области транзита:

-создание благоприятных условий для привлечения дополнительных объемов транзита автомобильного, железнодорожного, воздушного и трубопроводного видов транспорта, передачи электрической энергии, а также трафика электросвязи, проходящего коммутируемым транзитом через республику;

-привлечение инвестиций на реконструкцию автодорожных пунктов пропуска и пунктов пропуска на железнодорожных вокзалах (станциях), аэропортах, через Государственную границу Республики Беларусь, развитие и модернизацию транзитной инфраструктуры;

2.4. Развитие сотрудничества в области обеспечения транзита с сопредельными государствами и международными организациями, направленное на:

-координацию действий в части развития инфраструктуры транспортных коридоров, проходящих по территории республики;

-совершенствование взаимодействия в области проведения пограничного, таможенного, транспортного и иных видов контроля;

-согласование мероприятий по эффективному выполнению международных перевозок пассажиров и грузов, транзита нефти и газа;

-проведение совместной маркетинговой работы по привлечению дополнительных грузо- и пассажиропотоков на транспортные коридоры, проходящие по территории республики;

2.5. Следует выделить и самые наукоемкие и высокотехнологичные направления развития транспортных услуг и логистики:

1. Ускоренный рост автомобильного парка», соответствующего IV-V уровней технологического уклада.

2. Создание необходимых условий по приоритетному развитию авиационного транспорта (пассажирского, грузового, производство беспилотных летательных аппаратов, значительное расширение специальных авиационных услуг – сервисные и ремонтные работы, изготовление авиазапчастей и готовых изделий (ГИЗОВ).

3. Максимальное использование для перевозок грузов возможностей речного и морского транспорта и создание для этого соответствующей инфраструктуры.

4. Интеграция предприятий логистической системы Беларуси в европейскую транспортную сеть и ЕАЭС.

5. Внедрение максимального перечня логистических услуг, обеспечивающих полный цикл по доставке грузов клиенту «от двери до двери» во всех транспортных операциях и переход на использование электронных перевозочных документов в полном объеме.

6. Разработка и внедрение экологически безопасных и высокотехнологичных электрических транспортных средств, внедрение системы «ЭРА-ГЛОНАСС» с экстренными службами, что повысит оперативность и эффективность оказания помощи пострадавшим в ДТП.

Транспортные услуги являются главной статьей экспорта услуг Республики Беларусь. Доходы от транзита через Беларусь за 2014 год составили 3 миллиарда долларов. В 2014 г. их доля в общем объеме экспорта услуг составила 58,3%. Услуги грузового автомобильного транспорта занимают наибольший удельный вес в экспорте транспортных услуг (28,5%) и являются важнейшим фактором развития транзитного потенциала страны.

На протяжении последних 5 лет происходит существенное изменение структуры перевозок между отдельными видами транспорта. Негативные тенденции в мировой и отечественной экономике и связанные с ними ограничения не могли не отразиться на экспорте транспортных услуг. В целом показатель экспорта услуг за 2014 год снизился на 9,6% к показателю 2013 года, а также наблюдалось относительное снижение экспорта транспортных услуг как в целом по республике (99,3%), так и по Минтрансу (95%). Оценивая в целом ситуацию с экспортом услуг, следует отметить, что за два предшествующих года его объем увеличился в полтора раза, и что более 90% положительного сальдо внешней торговли услугами (или 2 миллиарда долларов) за 2014 год обеспечила транспортная сфера.

Россия является крупнейшим импортером услуг грузового автомобильного транспорта из нашей страны и обеспечивает 42,2% экспортных поступлений Беларуси по данному виду услуг. Казахстан занимает скромное положение во внешней торговле Беларуси по данному виду услуг: по величине импорта он занимает 11-е место среди всех стран, а его доля в экспорте составляет всего 1,6%. Сальдо торговли услугами грузового автомобильного транспорта Беларуси со странами ЕАЭС на протяжении более 10 лет остается положительным.

Однако, если анализировать структуру внешней торговли транспортными услугами Беларуси с ее партнерами по ЕАЭС – Россией и Казахстаном, становится очевидно, что услуги грузового автомобильного транспорта играют здесь значительно меньшую роль.

В частности, услуги грузового автомобильного транспорта составляют 21,7% в общем объеме экспорта транспортных услуг в Российскую Федерацию, а первое место в структуре экспорта транспортных услуг занимают услуги железнодорожного транспорта. Аналогичная ситуация складывается и в торговле с Казахстаном.

На сегодняшний момент регулирование взаимоотношений трех стран в области международных автомобильных перевозок осуществляется на основе Соглашения о торговле услугами и инвестициях в государствах - участниках ЕАЭС. В соответствии с данным соглашением каждая Сторона предоставляет услугам и поставщикам услуг любой другой Стороны в отношении торговли услугами режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый при аналогичных обстоятельствах своим собственным аналогичным услугам и поставщикам услуг.

В то же время каждая из трех стран в соответствии с приложениями к указанному Соглашению приняла на себя не только обязательства, но и ввела определенные ограничения. Каждая из стран исключила из режима наибольшего благоприятствования ряд услуг, к ним относятся и некоторые виды транспортных услуг. Так, Беларусь не предоставляет России и Казахстану режима наибольшего благоприятствования в сфере международных автомобильных перевозок пассажиров и грузов, Россия - в секторе морского и внутреннего водного транспорта, а также в сфере международных автомобильных перевозок пассажиров и грузов, а Казахстан имеет наибольшее количество ограничений в секторе транспортных услуг: в секторах морского, внутреннего водного, воздушного и автомобильного транспорта.

Иными словами, формирование ЕАЭС в транспортной сфере пока сопровождается определенными ограничениями для Беларуси. В то же время следует отметить и другую сторону формирования ЕАЭС для Беларуси.

Исследования показали, что среди факторов, положительно влияющих на развитие экономики Республики Беларусь в условиях функционирования ЕАЭС, следует выделить следующие.

1. В рамках ЕАЭС практически сформировалось единое правовое поле в области тарифного, нетарифного, технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, обеспечивающее применение единых перечней подконтрольной продукции, единых требований к этой продукции, оформление разрешительных документов по единым формам, признаваемым всеми Сторонами. Это освобождает предприятия от необходимости «подстраивать» производство под требования каждого рынка, что позволяет сократить соответствующие затраты, а также снижает риски возникновения «торговых войн».

2. Льготные цены на российские энергоносители (нефть и природный газ) для Республики Беларусь в ЕАЭС позволяют стране ежегодно экономить немалые финансовые ресурсы. Также достигнута договоренность о постепенной отмене уплаты пошлины в российский бюджет на экспортируемые Республикой Беларусь нефтепродукты, произведенные из российского сырья.

3. С 1 января 2014 года страны ЕАЭС вышли на полномасштабный взаимный доступ к участию в государственных закупках, предоставляя друг другу национальный режим. Под эгидой Евразийской экономической комиссии с участием российской и белорусской сторон была проведена работа по обеспечению взаимного признания электронной цифровой подписи. В результате белорусским поставщикам была предоставлена возможность принимать участие в электронных аукционах на российских электронных торговых площадках с использованием белорусских электронных цифровых подписей, и наоборот, что позволило организациям экономить время и средства на оформление документов и исключить иные расходы. Понимая всю важность развития транспортной сферы для трех стран Евразийская экономическая комиссия как постоянно действующий наднациональный регулирующий орган ЕАЭС в число первых включила разработку проекта «Транспортная политика Единого экономического пространства на период до 2020 года: время действий».

Однако несмотря на обильное наличие в составе Совета Евразийской экономической комиссии представителей Республики Беларусь и принятых ими же на бумаге положительных решений, проблемы с места не сдвигаются!

Многokrатно было заявлено на бесчисленных форумах и правительственных заседаниях, что для включения Беларуси в политику развития существующих

транспортных коридоров необходимо: унификация, упрощение и рационализация юридических норм и стандартов; проведение ряда мер по совершенствованию пограничного контроля, усовершенствованию и унификации таможенных процедур с учётом правил и рекомендаций международных конвенций и стандартов; введение единого времени работы контрольно-пропускных пограничных постов, а также служб медицинского, санитарного и ветеринарного контроля, реализовать принцип «одного окна» и т. д.; внедрение контроля за мерами безопасности на транспорте, вытекающими из международных соглашений и стандартов, а также проведение совместно с соседними странами необходимых аудиторских проверок; принятие комплексных мер по повышению безопасности движения на автомобильных дорогах, включая работу по совершенствованию поведения водителей, оснащению транспортных средств необходимыми элементами безопасности и защиты, модернизации дорожной инфраструктуры, внедрению систем организации и управления движением.

В их число постоянно входят меры реализации согласованной транспортной политики:

- принятие соглашения о едином порядке выполнения автомобильных перевозок грузов на территории государств-членов ЕАЭС, включая порядок выполнения каботажных перевозок грузов перевозчиками одной страны на территории другой страны,
- отмену разрешительной системы на международные двухсторонние и транзитные перевозки и на выполнение перевозчиками одной страны ЕАЭС перевозок грузов между другими странами ЕАЭС,
- распространение безразрешительного принципа на выполнение перевозок грузов из-за пределов ЕАЭС с учетом опыта Европейского Союза.

Кроме того, существенным препятствием развития транспортно-логистических услуг в государствах ЕАЭС является норма статьи 368 Таможенного кодекса Таможенного союза, где заложен принцип «резидентства» при декларировании товаров в рамках Таможенного союза. Указанной статьей определено, что подача декларации на товар осуществляется лицом, которое зарегистрировано в этом государстве (принцип «резидентства»). В этой связи необходима подготовка международного договора, допускающего подачу декларации на выпуск товаров на всей территории ЕАЭС.

Литература:

1. Сидоренко, В.П. Структура сферы услуг, ее роль в экономике. Транспорт и связь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа: doc.docviewer.yandex.by/. – Дата доступа: 24.01.2017.

2. Иванов Ф.Ф. «Первоочередные мероприятия в области договорной и правовой базы по разработке дорожной карты для транспортной деятельности (на примере республики Беларусь)». Сборник научных трудов VI Международной научно-практической заочной конференции студентов, магистров, аспирантов и молодых ученых. Белгород 22 апреля 2015г.: ООО «Эпицентр», 2015-369с.(стр.37-40). ISBN 978-5-9906170-5-6.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

***А.В. Невлева, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия***

Оценка результатов деятельности хозяйствующего субъекта имеет особое значение в экономике, т.к. любая деятельность направлена на получение определенного результата и базируется на понятиях "экономического эффекта" и "экономической эффективности".

В научной литературе эффективность деятельности представляет собой комплексную оценку конечного результата работы организации за определенный

промежуток времени, использующего в процессе своей деятельности все имеющиеся в его распоряжении ресурсы для получения определенного результата, при использовании минимальных затрат в его работе.

В современном мире в условиях жесткой конкуренции, эффективное управление деятельностью дает возможность руководителю организации оптимизировать операционную деятельность, вести гибкое стратегическое управление на регулярной основе и, как результат, капитализировать свой бизнес [1]. Повышение значимости внешнеэкономических факторов в развитии экономики, решение проблем, связанных с совершенствованием внешнеторговой деятельности, и стремление к увеличению эффективности является первостепенной задачей для участников международной торговли.

В настоящее время многие ученые-экономисты и руководители предприятий в современных условиях ведения хозяйственной деятельности ключевым моментом признают эффективность деятельности организации (предприятия). Именно система показателей результативности, по их мнению, способна реорганизовать, упорядочить и переориентировать деятельность прочих систем и подсистем таким образом, чтобы организация в целом соответствовала критериям эффективно развивающегося объекта [1].

Однако проблема оценки эффективности предприятий до сих пор остается одной из самых сложных и трудноразрешимых. В современной литературе выделяют множество методов оценки эффективности предприятия: способ экспресс-оценки эффективности, семейство показателей оценки результатов работы предприятия, способ межфирменных сравнений и бенчмаркинг и т.д. [2].

На протяжении долгого времени учеными-экономистками ведутся споры о том, что же является эффективностью деятельности организации. Но, несмотря на многообразие литературы, посвященной этому вопросу, понятию «эффективности предприятия» до сих пор не было найдено конечное определение. Изучению проблемы повышения эффективности деятельности были посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых, в числе которых: Ч. Барнард, М. Вебер, Э. Мейо, Ф. Тейлор, Р. Трондайк, А. Лоулор, А. М. Жемчугов, М. К. Жемчугов, И.В. Матяш и другие.

В научных исследованиях А. М. Жемчугова и М. К. Жемчугова было отмечено, что эффективность является результативностью процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение. Также следует отметить научные труды таких ученых как Д. Прайса, Р. Стирза, Д. Кэмпбела, отметивших в своих обзорных исследованиях огромную пестроту и разноплановость концепций и показателей эффективности организационных систем.

На основании вышесказанного следует отметить, что выявление путей повышения эффективности деятельности организации, является одним из важнейших направлений её развития. Особое значение в современных условиях приобретает вопрос оценки показателей результативности организаций-участников внешнеторговой деятельности, т.к. данные показатели дают возможность выявлять резервы повышения конкурентоспособности организации на внешнем рынке, принимать решения, руководствуясь основными параметрами рынка: спроса и предложения, конкуренции и т.д.

Данные показатели объединены в отдельные группы. Например, эффективность производства – комплексная система мероприятий, связанная с ростом результативности деятельности в определённых направлениях и возможности оценки результатов работы. Показатели финансовой деятельности организации включают в себя ряд составляющих, к их числу традиционно относят: эффективность использования средств и предметов труда, конкурентоспособность и инновационность товаров, прибыльность.

При оценке эффективности хозяйственно-финансовой деятельности организации, принимают во внимание влияние не только его ресурсов, но и затрат. Кроме всего

указанного, на результатах работы отражается финансовое состояние организации, а также имеющиеся технологические, организационные, управленческие, и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Данная характеристика включает в себя основной ряд факторов, с помощью которых оценивается эффективность организации.

Управление хозяйствующим субъектом должно быть направлено, прежде всего, на поддержание его основного системного свойства – способности выпускать продукт, выполнять работу или оказывать услугу и т.д., причем делать это эффективно. При осуществлении деятельности должна достигаться не только финансовая отдача, но и качественные цели, например, удовлетворение потребностей и, тем самым, завоевание клиента [3].

Внешнеторговая деятельность предприятий предполагает выполнение определенных функций, к числу которых следует отнести: анализ состояния предприятия и факторов внешней среды, формулирование целей на внешнем рынке, определение методов и средств их достижения, разработка и реализация товарной, сбытовой, ценовой и других стратегий, анализ полученных результатов.

В современных условиях повышения значимости внешнеэкономического фактора в развитии экономики, проблемы, связанные с совершенствованием внешнеторговой деятельности предприятия и повышением ее эффективности, выходят на первый план. Причинами, побуждающими предприятие вести международный бизнес, являются: возможность расширения сбыта, приобретение ресурсов, диверсификация источников снабжения и сбыта. Предпринимательская деятельность во внешнеэкономической сфере базируется на возможности извлечения выгод из преимуществ межстрановых деловых операций. Эффект внешней торговли основан на реализации выгод за счет различий между национальной и интернациональной стоимостью товаров. Необходимым условием эффективности внешнеэкономической деятельности является превышение выручки над затратами на реализацию продукции на внешнем рынке. Кроме того, за счет расширения объемов сбыта при выходе на внешний рынок предприятие получает дополнительную выгоду от использования эффекта масштаба [2].

Важным направлением в завоевании позиций на рынке является обновление ассортимента продукции, разработка новых товаров. При выпуске новой продукции и расширении ассортимента товаров, предприятие снижает зависимость от одного товара и увеличивает свой сбыт. Эффективность экспорта в значительной степени зависит от его структуры. Оптимальное соотношение групп товаров, реализуемых торговыми предприятиями, определяет его ассортиментная политика. Задачей при формировании экспортного ассортимента является обеспечение динамичного роста экспорта высокорентабельных товаров на основе наилучшего использования ресурсов и учета внешних условий. Факторами, определяющими ассортимент продукции, экспортируемой предприятием, являются изменения в ассортименте товаров, предлагаемых конкурентами, предпочтения потребителей, динамика спроса, достижения НТП и др.[2].

Создание новых технологий, разработка высокотехнологического оборудования и техники нового поколения – всё это является ключевым моментом в эффективной деятельности организации. Это, во-первых, повышает производительность труда. Во-вторых, сокращает издержки производства. В-третьих, совершенствует нормирование организации труда. И, в-четвёртых, укрепляет порядок и дисциплину [3].

При планировании, реализации и анализе результатов внешнеторговой деятельности осуществляется оценка и выявление путей повышения ее эффективности. Оценка результативности решений по управлению внешнеторговой деятельностью организации может осуществляться с помощью факторного, расчетного, экспертного и других методов. Сущность факторного метода заключается в выявлении факторов, влияющих на эффективность, и установлении взаимосвязи между данными факторами и результатами осуществления внешнеторговой деятельности [3].

Система показателей эффективности деятельности любого экономического субъекта на мировом рынке, является важнейшим индикатором его жизнеспособности и конкурентоспособности во внешней среде. Возможность реальной оценки эффективности деятельности внешнеторговой организации предполагает оценку её функционирования на внутреннем и внешнем рынках. От полученного конечного результата работы организации зависит дальнейшее развитие её деятельности и конкурентоспособности на рынке. Повышение эффективности деятельности внешнеторговой организации является главным залогом успешной работы в международном бизнесе.

Литература:

1. Моисеев, И.И. Оценка эффективности деятельности структурных подразделений коммерческой организации [Текст] / И.И. Моисеев // Социально – экономические явления и процессы. 2013. №12 (058). С.90-96.
2. Шестопалова, Н. С. Факторы эффективности внешнеторговой деятельности предприятий [Текст] / Н.С. Шестопалова // Лесной вестник МГУЛ // Экономика и экономические науки. 2011. №1. С. 203-207.
3. Щербакова, С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия [Текст] / С.А. Щербакова, // Молодой ученый. 2016. №9. С. 63-65.
4. Экономический и финансовый потенциал систем хозяйствования: теория и практика / коллектив авторов. [Текст] // И.В. Сименко, И. И. Иванус, Е. И. Дорохова [и др.] – Донецк: Донбасс [ДонНУЕТ], 2015.– 336 с.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ МАДАГАСКАР В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

***Е.И.Ковалева, Ю. Разафимили
г. Белгород, Россия***

Внешнеэкономические связи предусматривают взаимодействие всех секторов и отраслей экономики, фаз процесса национального воспроизводства, в значительной мере обеспечивая его сбалансированность и эффективность, и в то же время представляют собой подсистему мирового хозяйства. Это целый комплекс различных направлений, форм, методов и средств перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов между странами. Внешнеэкономические связи являются одной из наиболее сложных сфер экономики любой страны, обеспечивающей ее приобщение к мировой науке и технике, промышленности и культуре [1].

Мадагаскар является одной из беднейших стран мира. В 2016 году ВВП страны составил 37490 млн. долл. США, ВВП на душу населения 382,42 долл. США. По такому показателю как индекс человеческого развития (ИЧР) страна входит в группу стран с низким уровнем ИЧР, индекс человеческого развития составляет 0,510. Сельское хозяйство, включая рыболовство и лесное хозяйство, является основой экономики, что составляет более одной четверти ВВП и в отраслях занято примерно 80% населения.

После отбрасывания социалистической экономической политики в середине 1990-х годов, Мадагаскар следовал политике приватизации и либерализации до начала политического кризиса, который длился с 2009 по 2013 г. Политическая нестабильность, неразвитая инфраструктура и рыночные институты сказались на социально-экономическом развитии страны. Экономическая ситуация значительно ухудшилась в период с 2009 года по 2013 год. В 2010 году Правительство Мадагаскара отказалось соблюдать требования Закона о содействии экономическому росту и расширению возможностей африканских стран (AGOA, АГОА). Основой данного документа является

Общая система преференций для развивающихся стран, предусматривающая отмену ввозных пошлин в США по более чем 6,4 тыс. товарных позиций в торговле с 38 африканскими государствами Африки южнее Сахары, которые, в соответствии с положениями закона, могут в настоящее время претендовать на получение более широкого доступа их готовой продукции на американский рынок. Благодаря действию этого закона Соединенные Штаты оказались единственной страной западного мира, которая ежегодно увеличивала импорт товаров из стран Африки примерно на 6-7% [2]. АГОА дает возможность американскому президенту предоставлять странам Африки южнее Сахары техническую помощь и оказывать им содействие в развитии торговли. Этот закон уполномочивает президента ежегодно корректировать список африканских стран, имеющих право пользоваться торговыми преференциями. Так, 8 декабря 2009 г. президент США Б. Обама добавил в этот перечень Республику Маврикий и исключил из него Гвинею, Мадагаскар и Нигер, которые якобы не обеспечили соответствия установленным критериям и, более того, все сильнее уклонялись от выполнения базовых требований. Потенциальные получатели льгот по линии АГОА, по мнению Вашингтона, должны руководствоваться принципом соблюдения верховенства закона, всемерно защищать интеллектуальную собственность, участвовать в борьбе с коррупцией, следовать духу и букве трудового законодательства, проводить курс на сокращение бедности, соблюдать права человека [2]. Данное решение президента США Б. Обама привело к резкому падению текстильного производства на Мадагаскаре и к потере более 100000 рабочих мест в стране.

Спад экономики наблюдался в 2009 году, незначительный рост экономики зафиксирован в 2010 году и в последующие году имел положительную динамику. Экономический рост в 2015 году составил до 3,4% ВВП, в 2016 году темп экономического роста составил 4,6%. Ведущими отраслями экономики, за счет которых осуществлялся рост экономики, являются добывающие отрасли промышленности, темпы сельскохозяйственного производства были низкими, что обусловлено неблагоприятными условиями и высокой уязвимостью сельского хозяйства (наводнения, ураганы, миграция саранчи, эпидемии). Темпы экономического роста Республики Мадагаскар представлены на рисунке 1.

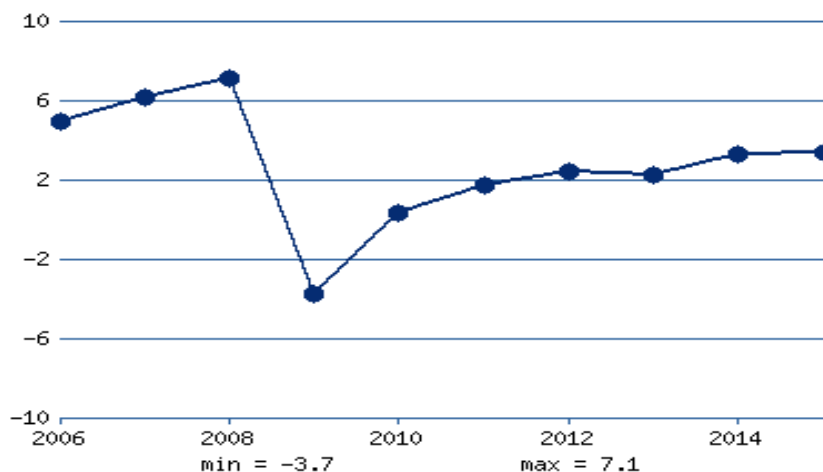


Рис. 1. Темпы экономического роста Мадагаскара, %

Источник: [4]

В 2015 году в Республике Мадагаскар был принят Национальный план развития страны, в котором отражены направления действий для восстановления экономики и содействия всестороннему и устойчивому развитию. Основными факторами развития страны должны стать: 1) рост сельскохозяйственного сектора, 2) эффективное возвращение в действие Закона о содействии экономическому росту и расширению возможностей африканских стран, AGOA, 3) повторное открытие подразделений по

производству сахара на основе партнерства с частными компаниями, 4) проведение саммита КОМЕСА (COMESA). Положительным эффектом должно стать развитие промышленных зон с ростом на 9,4%, агро-индустрии (6,4%), пищевой промышленности (6,4%), металлообрабатывающей промышленности (6,4%) и строительство (13,6%). Кроме того, связанные с развитием транспортного сектора удалось увеличить рост на 3,5% в 2016 году сектора туризма [6].

Таким образом, одним из факторов развития Мадагаскар должно стать развитие внешнеэкономических связей со странами Африки, США, странами ЕС и другими. Рассмотрим внешнюю торговлю Мадагаскар. В таблице представлены объемы экспорта и импорта Мадагаскара с 2006 по 2015 гг.

Таблица

Объемы экспорта и импорта Мадагаскара, млрд. долл. США

Год	Объем экспорта, млрд. долларов США	Объем импорта, млрд. долларов США
2006	1.0	1.4
2007	1.0	1.5
2008	1.2	2.4
2009	1.3	1.9
2010	1.4	2.0
2011	1.4	3.8
2012	0.6	2.8
2013	0.7	2.7
2014	2.2	2.9
2015	2.4	3.0

Источник: [4]

Товарная структура экспорта и импорта Республики Мадагаскар представлена на рисунке 2.

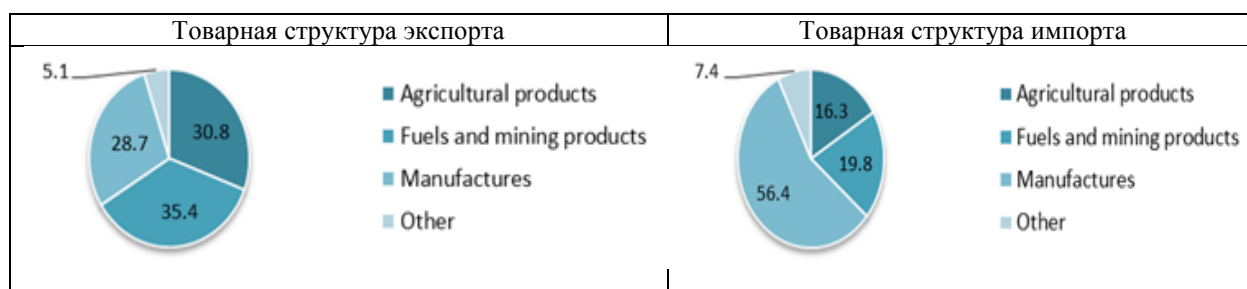


Рис. 2. Товарная структура экспорта и импорта Мадагаскара в 2015, %

Источник: [5]

В товарной структуре экспорта Мадагаскара в 2015 года наибольшую долю занимали топливо и продукция горнодобывающих отраслей (35,4%), сельскохозяйственная продукция занимали 30,8%, текстильные изделия – 28,7%, другие товары – 5,1%. В товарной структуре импорта преобладают текстильные изделия – 56,4%, топливо и продукция горнодобывающих отраслей – 19,8%, сельскохозяйственные продукция – 16,3%, другие товары – 7,4%.

Основными экспортируемыми сельскохозяйственными продуктами страны является ваниль (36% от объема экспорта сельскохозяйственной продукции), гвоздика (28%), бобовые, эфирные масла, целые и дробленые какао-бобы, их доля составляет менее 10% в объеме экспортируемой продукции. В структуре импорта сельскохозяйственной

продукции преобладают рис (23% от объема импорта сельскохозяйственной продукции), мука пшеничная или пшенично-ржаная (12% от объема импорта сельскохозяйственной продукции), сахар тростниковый или свекловичный (11% от объема импорта сельскохозяйственной продукции), масло пальмовое и его фракции и макаронные изделия, их объем составляет менее 10% в объеме импортируемой продукции.

В составе несельскохозяйственной продукции в структуре экспорта преобладает необработанный никель, на его долю приходится почти 40 % в объеме несельскохозяйственного экспорта. Также экспортируемыми товарами являются трикотажные изделия, кобальт, нефтяные масла, а также различные ракообразные (креветки, моллюски и др.), их доля составляет менее 10% в объеме экспортируемой несельскохозяйственной продукции. Структуру импорта промышленной продукции страны составляют нефтяные масла, сера, шерсть, медикаменты, в том числе лекарственные препараты, легковые автомобили.

Географическая структура экспорта и импорта Мадагаскара представлена на рисунке 3.

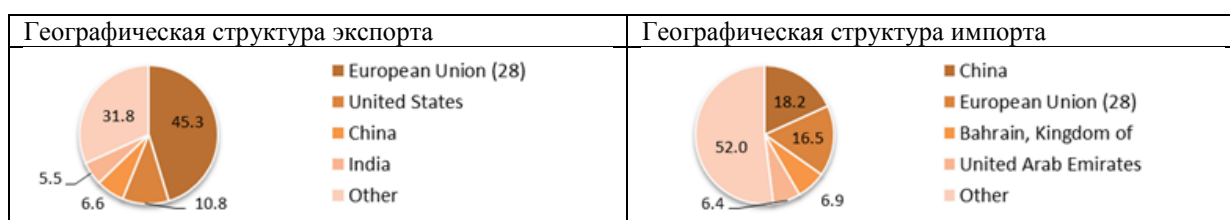


Рис. 3. Географическая структура экспорта и импорта Мадагаскара в 2015 г., %
Источник: [5]

В географической структуре экспорта страны преобладают страны Европейского союза, на долю которого приходится 45,3%, в том числе на Францию 15,2%, Нидерланды 5,4%, Германия 5,1%, Бельгия 5%. На долю других стран приходится 31,8 %, США занимают 10,8%, Китай – 6,6%, Индия – 5,5%. Большая часть географической структуры импорта приходится на другие страны 52,0%, на Китай 18,2%, на Европейский союз 16,5%, Королевство Бахрейн – 6,9%, Объединенные Арабские Эмираты – 6,4%.

Стоит отметить, что Китай в настоящее время активно наращивает свое присутствие в странах Африки, в том числе и на Мадагаскаре. В 2016 году прошли двусторонние переговоры министра иностранных дел КНР Ван И и президента Мадагаскара Эри Радзаунаримампианина. В ходе переговоров были рассмотрены перспективы развития межгосударственных отношений по укреплению двусторонних связей в социальной, политической, экономической и других областях. Основными сферами для сотрудничества на территории Мадагаскара Правительствами стран выбраны сельское хозяйство, рыболовство, обрабатывающая промышленность, сфера туристических услуг и региональная авиация [3].

Несмотря на то, что ВВП Мадагаскара приблизился к 10 млрд. долларов США, экономический рост страны остается слабым. В этой связи привлечение иностранных инвестиций стало первостепенной задачей государства для развития экономики. «Мадагаскар приветствует вложения китайских инвесторов и ведение ими бизнеса в Мадагаскаре, в частности в энергетике, инфраструктуре и других отраслях», - отметил президент Мадагаскара Эри Радзаунаримампианина.

Таким образом, Мадагаскар являясь крупнейшим островом Африки и важной страной Восточной Африки, один из самых географически близких к Китаю африканских государств. В 2017 году отмечается 45-я годовщина установления дипломатических отношений между Мадагаскаром и Китаем. Исторически Мадагаскар был напрямую связан с древним морским Шелковым путем, хочется надеяться, что и в настоящее время экономические отношения принесут странам экономические и социальные выгоды.

Литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебник; под ред. Е.Ф. Прокушева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 527 с.
2. Зименков, Р. Торгово-экономические отношения между США и Африкой// Россия и Америка в XXI веке: электронный научный журнал. - №1. -2011. – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=240>.
3. Китай. Мадагаскар. Азия // Внешэкономсвязи, политика. – Режим доступа: http://polpred.com/?ns=1&ns_id=2045438.
4. Мадагаскар // Официальный сайт ЦРУ США. - Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/ma.html>.
5. Мадагаскар. Статистика внешней торговли// Официальный сайт Всемирной торговой организации. - Режим доступа: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=AL%2cMG>
6. Instat, Banque Centrale: FMI [Текст]// Répartition des échanges de Madagascar. - 2014. - P. 3.
7. Instat, Institut Nationale de la Statistique Malgache [Текст]// Enquête sur le Développement Social de Madagascar. - 2013-2014. - P.25-27.
8. Instat, Institut Nationale de la Statistique Malgache [Текст]// Commerce extérieur Malgache. – 2013. - P.14-19.

РЫНОК ТРУДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ: УПРОЗЕННАЯ МОДЕЛЬ

И.С. Клиин
г. Минск, Республика Беларусь

Рынок труда представляет собой сложную структуру взаимодействий, где каждому из участников необходимо принимать во внимание множество факторов. В данной упрощенной модели мы остановимся на рассмотрении рынка труда через призму институциональной теории. Рассмотрение будет проведено с позиции отдельного носителя рабочей силы, работодателя и государства в ряде ключевых точек рынка труда. Каждая из таких точек будет представлять собой ситуацию, где одному из участников (или потенциальных участников) рынка труда необходимо принимать решение и осуществлять выбор.

Первой развилкой, точкой выбора для носителя рабочей силы, является выбор выхода на официальный или неофициальный рынок труда. Если рассматривать такой параметр, как специфичность навыков, то к выходу на официальный рынок труда будет больше склонен индивид со специфическими навыками, чем индивид с общими навыками. Для применения своих специфических навыков индивид нуждается в более разветвленной структуре правил и механизмов их выполнения, что в меньшей степени может быть обеспечено неформальным сектором экономики. Другой фактор – преобладание в институциональной среде персонализированного или неперсонализированного обмена. В случае преобладания персонализированного обмена, когда все участники доверяют друг другу и трансакционные издержки минимальны, у индивида будет меньше сомнений по поводу выхода на неофициальный рынок труда. Особую роль играет такой фактор как неприятие к риску. При отрицательном и нейтральном отношении к риску, при прочих равных условиях, индивид предпочтет выйти на рынок рабочей силы, оставаться в рамках официальной занятости, чтобы

минимизировать возможные издержки от санкций, применяемых к участникам неформального сектора экономики.

Если индивид выбирает неофициальное трудоустройство, то перед ним предстает возможность уклонения от уплаты налогов, при этом он одновременно утрачивает протекцию государства в вопросах защиты работника на рынке труда. Это, в свою очередь, предоставляет возможность неофициальному работодателю не оплачивать труд индивида. Единственным возможным скрепляющим элементом для данной ситуации является наличие сильных неформальных институтов, препятствующих реализации оппортунистического поведения участников. При существовании неформальной экономики государство также стоит перед выбором: наказывать его участников либо оставить все как есть. При выборе первого варианта государство сталкивается с проблемой фиксации участников неформальной экономики, экономической оценки их деятельности, а также принятия санкций по отношению к ним. Каждый из этих элементов сопряжен со значимыми издержками. И принятие решения, в данном случае, натывается на замкнутый круг: чтобы принять решение о применении мер, нужна информация о том, насколько вредна неформальная деятельность, а получение этой информации связано с невозвратными издержками.

Если индивид принял решение о выходе на рынок труда, то следующей ключевой точкой становится выбор способа поиска трудоустройства. Индивид может выбрать самостоятельный поиск трудоустройства или поиск с использованием службы занятости. Самостоятельный поиск предпочтителен в случае наличия у работника общих навыков, актуальных для большого количества нанимателей. Трансакционные издержки на поиск информации в этом случае минимальны за счет того, что большое количество нанимателей заинтересованы в трудоустройстве таких работников и сами сообщают о наличии вакансий. Самостоятельный поиск трудоустройства также актуален в случае наличия широкой сети персональных связей из-за минимальных затрат на предотвращение оппортунистического поведения со стороны нанимателя. При самостоятельном поиске трудоустройства с широкой сетью неформальных связей может наблюдаться преимущество в доступе к информации о потенциально открывающихся вакансиях, еще до того момента, как это будет объявлено официально и информация станет доступной для служб занятости. Поиск трудоустройства с использованием служб занятости предпочтителен для индивидов с навыками в высокоспециализированной области. Использование служб занятости для таких индивидов необходимо в связи с высоким уровнем трансакционных издержек поиска информации о вакансиях.

Следующей ключевой точкой принятия решения становится выбор работодателя о приеме либо отказе от приема на работу индивида. В такой ситуации часто наблюдается проблема асимметричной информации и вытекающего из этого оппортунистического поведения. Оппортунистическое поведение может проявляться как со стороны работодателя, так и со стороны претендента. Работодатель, как правило, склонен недоговаривать о тех или иных аспектах работы, условиях труда, способах выплаты и размере заработной платы. Претендент может скрывать информацию об имеющихся (либо отсутствующих) у него навыках, а также аспектов характера. Для обеих сторон выявление и предотвращение оппортунистического поведения сопряжено с трансакционными издержками. Другой проблемой для претендента может стать наличие у него специфических навыков, которые не могут быть применены в другой области или компании. В этом случае, у работодателя будет наблюдаться переговорное преимущество, и он сможет назначать невысокую заработную плату работнику, зная о том, что работник не сможет получить больше при альтернативном варианте трудоустройства. При трудоустройстве могут использоваться как формальные, так и неформальные институты. При использовании неформальных институтов и персональном знакомстве участников сделки значительно снижаются ex-ante трансакционные издержки, однако, это происходит,

в том числе, и за счет снижения контроля за совокупностью необходимых для работника навыков. В дальнейшем это может привести к увеличению ex-post транзакционных издержек.

После приема кандидата на работу, перед ним встает выбор: отлынивать от работы, либо полностью выполнять свои трудовые обязанности. В терминах институциональной экономики – вести себя оппортунистически или нет. Если работник выполняет свои трудовые обязанности, то от работодателя не требуется никаких действий, если же работник отлынивает от своих трудовых обязанностей, то перед работодателем предстает необходимость выбора. Первый вариант – формальное наказание. В этом случае транзакционные издержки контроля за исполнением обязанностей и санкции за их неисполнение могут быть значительны и, в итоге, превышать выгоду от использования данного работника – это зависит от степени формализации обязанностей. Второй вариант – использование неформальных договоренностей. Работодатель идет на определенные уступки в отношении работника, а тот, в свою очередь, соглашается выполнять добросовестно определенные, принципиально важные для работодателя, обязанности. В этом случае транзакционные издержки меньше, чем в предыдущем варианте, однако они все же существуют – необходимы определенные ресурсы для проведения неформальных переговоров. Третий вариант – не предпринимать никаких действий. Такой случай возможен в том случае, когда работник обладает определенным существенным переговорным преимуществом перед работодателем. Например, он обладает уникальными навыками и умениями, отсутствующие в альтернативном виде на рынке труда. Соответственно, работодателю проще ничего не предпринимать и сохранить такого работника, чем вводить санкции и, с определенной вероятностью, потерять такого работника.

Данная модель представляет собой предварительный набросок структуры рынка труда и является предметом обсуждения и дискуссий. Ее создание направлено на определение особенностей рынка труда на различных уровнях: от макро до микро. В дальнейшем планируется более точная детализация данной модели, приведения ее к формальному виду для дальнейшего практического применения. Также планируется определение возможностей совершенствования данной модели при помощи инструментария поведенческой экономики.

ОЦЕНКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О.В. Козачёк
г. Минск, Республика Беларусь

В последние 15 лет мощными стимулами мирового спроса на строительные работы, комплектное оборудование и сопутствующие услуги послужили усиление потребностей в реконструкции объектов инфраструктуры в промышленно развитых странах, быстрый рост экономик ряда стран Азии, Китая и Индии, приватизация автодорожной сети и коммунального хозяйства в странах Европы.

Специалисты экономически развитых стран США, Японии, ФРГ, Франции и Великобритании прогнозируют, что роль рынка строительных услуг по сравнению с первой половиной текущего десятилетия будет и в дальнейшем иметь устойчивую тенденцию к росту[1].

Основные отличительные черты и тенденции в развитии международного импорта и экспорта строительных услуг:

- базой для современного импорта и экспорта строительных услуг является проектно-ориентированная интернационализация экономики;
- экспорт и импорт строительных услуг в настоящее время все чаще связан со строительством крупных объектов в различных сферах промышленности, энергетики, связи, с инфраструктурными объектами и городским строительством и другое;
- современному строительству присуща сложная организационная структура, характеризующаяся наличием дополнительных звеньев в виде кооперации и субподрядных отношений;
- рынок строительных услуг тесно связан с международными инвестициями, а также с перемещением физических лиц и трансфером технологий и иной интеллектуальной собственности через национальные границы;
- мировой рынок строительных услуг отличается отсутствием явно выраженного рыночного доминирования - рынок характеризуется высокой степенью конкуренции и гибкости;
- на мировом рынке строительных услуг существует резкая конкуренция, которая связана с такими факторами как повышенная безопасность, различные требования к промышленной, жилищной, социально-экономической направленности, к качеству строительных материалов, большего количества строительных организаций на данном рынке строительных услуг и другое. Соответственно возрастает зависимость от качества продукции и услуг смежных отраслей и производств, в частности качества и безопасности строительных материалов и технологий, качества и эффективности управленческих, финансовых и информационных услуг и т.д.
- в последние годы на рынке строительных услуг наблюдается процесс либерализации, тенденциям развития рынка строительных услуг последних лет можно отнести быстро изменяющуюся, тенденцию к приватизации предприятий коммунального хозяйства, глобализацию потребителя строительных услуг;
- одновременно с увеличением роли саморегуляции и либерализации повышается значение международных норм и стандартов (включая нормы и стандарты устойчивого развития, экологической безопасности и эффективности), в том числе и в рамках реализации норм ГАТС [1].

Республика Беларусь является полноправным участником мирового рынка строительных услуг.

По итогам 2015 года строительные услуги находились на втором месте во внешней торговле услугами Беларуси. Их доля составляла 18,0% от общего объема экспорта и импорта услуг. Как показано на рисунке 1, экспорт строительных услуг в 2015 г. был равен 988,1 млн. дол. США и снизился по отношению к 2014 году на 19,0%, импорт строительных услуг составил 991,4 млн. дол. США (сокращение на 34,9%). Сальдо внешней торговли строительными услугами по итогам 2015 года было отрицательным и равнялось минус 3,3 млн. долл. США.

На сегодняшний день экспорт белорусских строительных услуг продолжает расширяться. Наибольший объем строительных услуг экспортируется в Российскую Федерацию. В 2015 году экспорт строительных услуг в Российскую Федерацию составил 32 % в общем объеме экспорта строительных услуг (316,3 млн. долларов США).

Со стороны Российской Федерации было предложено Беларуси осуществить совместный проект по строительству АЭС в Бангладеш по проекту, аналогичному возводимой белорусской АЭС. Планируемая АЭС «Руппур» должна расположиться на восточном берегу реки Ганг в округе Пабна на расстоянии около 160 км на северо-западе от столицы Бангладеш города Дакка. Атомная станция будет состоять из двух энергоблоков с реакторами типа ВВЭР мощностью 1200 МВт каждый. Первый блок станции планируется запустить в 2022 году, второй блок – в 2023 году. Срок эксплуатации каждого энергоблока – 60 лет [2].

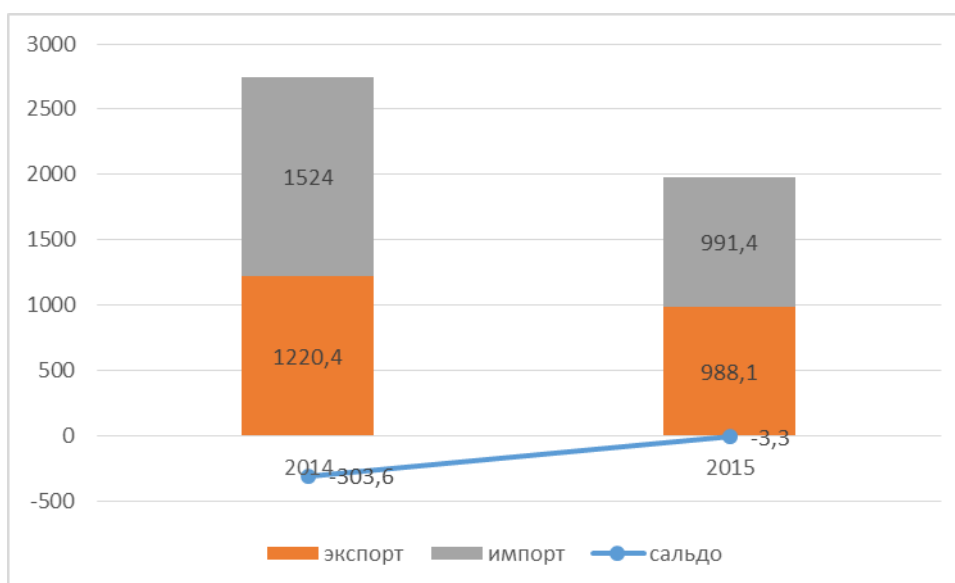


Рис. 1. Внешняя торговля строительными услугами Республики Беларусь [2]

Отдельные строительные предприятия Беларуси предоставляют услуги на экспорт. Так, экспорт строительных услуг ОАО «Мозырский домостроительный комбинат» в 2016 году в Российскую Федерацию составит 2,2 млн долл. США, что на 0,9 млн долл. США (или на 70%) больше по сравнению с 2015 годом [3].

ЗАО «Белзарубежстрой» предоставляет комплекс строительных услуг за пределами Беларуси – в Венесуэле, Эквадоре, осваивает рынок Саудовской Аравии.

Из общего объема импорта строительных услуг 96% оказано нерезидентами непосредственно на территории Беларуси (при реконструкции автомобильных дорог, строительстве атомной электростанции, а также гостиничных и торговых объектов). При этом 77% импорта строительных услуг на территории Беларуси компенсировано экспортом за счет привлечения белорусских организаций-субподрядчиков [4].

Специалисты строительной отрасли успешно работают в Москве, Калуге, Смоленске и других российских регионах. Их приглашают на этот рынок как профессионалов, которые могут успешно конкурировать, строить быстро, достойно и качественно.

На основании топ-250 строительных бизнесов по объему полученных доходов в 2015 году, сформирован рейтинг крупнейших мировых строительных компаний, работающих сегодня в Беларуси.

По данным издание Engineering News-Record (ENR) лидером стала испанская компания ACS.

Первые десять мест заняли немецкий Hochtief, китайская China Communications Construction Group, американская Bechtel, бразильская Odebrecht Engenharia e Construcao, шведская Skanska, три французские строительные группы Vinci, Technip и Bouygues и австрийский холдинг Strabag [4].

На 25 месте в рейтинге ENR находится итальянский строительный холдинг Salini Impregilo. В его структуру входит компания Todini, которая с 1994 года сотрудничает с белорусскими властями в области дорожного строительства.

Todini принимала участие в реконструкции нескольких участков стратегической трассы М1/Е30, а в 2011 году приступила к модернизации 53-километрового бобруйско-пуховичского участка трассы М5 «Минск-Гомель». Стоимость проекта составляет 87,6 млн евро, а финансирует его Всемирный банк. Todini планирует принять участие в других тендерах по реконструкции белорусских дорог [4].

На 44 месте в топ-250 находится Renaissance Construction. В Минске он возводит на проспекте Победителей торгово-развлекательный комплекс Galleria Minsk, в котором,

кроме торговых площадей и заведений общепита, будет отель Hilton и подземный паркинг. Стоимость проекта оценивается в 150 млн. долларов.

Итальянская инжиниринговая группа Danieli & Co. OM является давний партнер Белорусского металлургического завода. Danieli & Co находится по итогам 2015 года на 56-й строчке [4].

В 2013-2015 годах Danieli & Co. OM приняла участие в реализации очередного проекта для жлобинских металлургов – производство, поставка и монтаж мелкосортно-проволочного стана. Большую часть стоимости проекта профинансировал Евразийский банк развития, привлечший для этого в Европе кредит на сумму 107,8 млн евро. Вся стоимость проекта – 141 млн евро.

58-я в мировом рейтинге китайская корпорация CITIC Construction задействована в Беларуси во многих проектах – уже завершенных и недавно начавшихся.

Информационное агентства ENR подготовила рейтинг деятельности строительных компаний во всех странах мира, согласно которому общий доход 225-ти крупнейших международных строительных компаний в 2014 году составил 521,55 млрд. долларов США, что на 4,1% ниже показателя 2013 года [4].

Таким образом, внешняя торговля строительными услугами Республики Беларусь является важным источником валютных поступлений в страну. Тем не менее, имеются значительные ресурсы для дальнейшего наращивания экспорта и сокращения отрицательного сальдо внешней торговли строительными услугами.

Литература:

1. Иванов, В.В. Мировой рынок строительных услуг: особенности функционирования и развития [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://geum.ru/es-aref/mirovoy-rynok-stroitelnyh-uslug-osobnosti-funktsionirovaniya-iperspektivy-razvitiya.php> – Дата доступа: 05.10.2016.
2. Булко, О. С. Мировой рынок строительных услуг [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://rep.bntu.by/handle/data/9817>. – Дата доступа: 05.10.2016.
3. Особенности развития мирового рынка строительных услуг [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <https://cybeleninka.ru/artile/n/osobnosti-razvitiya-mirovogo-rynka-stroitelnyh-uslug>. – Дата доступа: 05.10.2016.
4. Топ 225 международных подрядчиков ENR. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Contractors/001-100.asp/> – Дата доступа: 05.10.2016.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ И НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Е.Г. Леонидова
г. Вологда, Россия***

В настоящее время приоритетной задачей мировой экономики является преодоление последствий финансово-экономического кризиса. В связи с этим на первый план выходят вопросы обеспечения устойчивого развития территорий в условиях глобальной турбулентности. Решение данных проблем актуально в отношении тех стран, для которых характерны низкие темпы роста основных макроэкономических показателей, нестабильный курс национальной валюты, зависимость экономики от внешних факторов (колебаний цен на энергетические и сырьевые ресурсы, обострение борьбы за их новые источники). К их числу относится Российская Федерация. Актуальность исследования состоит в том, что в данных условиях необходим поиск и обоснование внутренних

источников экономического роста, способных диверсифицировать структуру экономики и обеспечить значительный вклад в валовой внутренний продукт страны в целом, и региона в частности. По мнению исследователей, качество экономического роста проявляется также в создании современной диверсифицированной структуры экономики [1-3].

В качестве такового можно рассматривать сектор туризма, обладающий большим мультипликативным эффектом и являющийся одним из наиболее «трудозатратных»* видов экономической деятельности. Вопросы изучения влияния туризма на экономику на региональном уровне отражены в работах Т. Н. Григоренко, Л. Н. Казьминой, В. И. Кружалина, К. В. Кружалина, Н. В. Шабалиной, В.А. Черненко [4-7].

Прямой вклад туристской отрасли в экономику выражается в увеличении доходной части бюджетов различных уровней через налоги, в привлечении инвестиций, росте товарооборота. Туризм как отрасль народного хозяйства обладает мультипликативным эффектом. Так, образуя цепочку «расходы – доходы», туризм стимулирует развитие до 53 смежных отраслей народного хозяйства. Социальное значение отрасли заключается в восстановлении психофизиологических ресурсов общества и трудоспособности человека, в создании рабочих мест и увеличении занятости населения.

При этом наибольшее влияние на региональную экономику оказывает развитие внутреннего туризма, подразумевающего путешествия туристов внутри страны с целью развлечения, оздоровления, отдыха и с другими целями. Так, внутренний туризм в развитых зарубежных странах, например, США, обеспечивает до 80% денежных поступлений приходится на долю данного сегмента рынка. Это подтверждают статистические данные, представленные на рисунке 1.

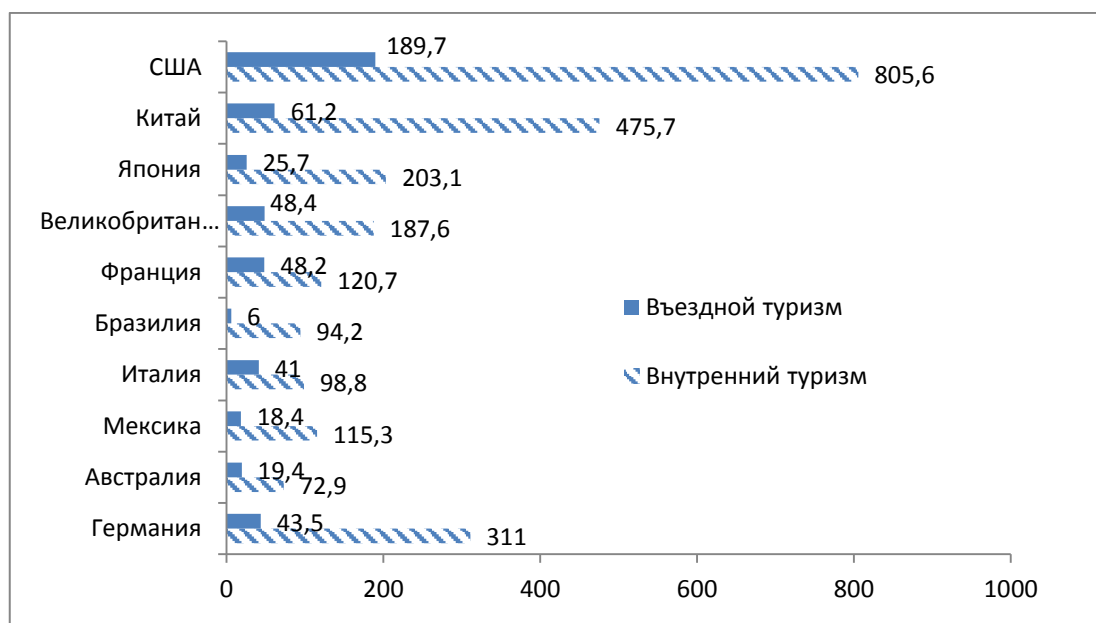


Рис. 1. Расходы внутренних и международных туристов внутри страны в 2015 г., млрд. долл. США.

Источник: UNWTO.

В рейтинге стран мира по Индексу конкурентоспособности путешествий и туризма, рассчитываемым аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ), по итогам 2015 года Российская Федерация занимает 45-е место из 141 страны, поднявшись по сравнению с прошлогодним значением на 18 позиций (таблица). Вместе с тем, по мнению специалистов, рост данного показателя обусловлен снижением курса национальной валюты, а не реальным улучшением состояния дел в отрасли.

* По данным Всемирной туристской организации, туристическую отрасль на мировом рынке занятости представляют 11 рабочих мест из ста.

Таблица

Рейтинг конкурентоспособности сектора путешествий и туризма в 2015 г.

№	Страна	Значение индекса
1	Испания	5.3
2	Франция	5.2
3	Германия	5.2
4	Соединённые Штаты Америки	5.1
5	Великобритания	5.1
6	Швейцария	5.0
7	Австралия	5.0
8	Италия	5.0
9	Япония	4.9
45	Российская Федерация	4.1

Источник: составлено по данным Давосского Всемирного экономического форума.

В структуре видов туризма Российской Федерации наиболее развит выездной туризм, предполагающий поездки граждан стран за рубеж. По итогам 2014 года расходы по статье «Поездки» платежного баланса РФ превысили доходы в 4,2 раза (рис. 2).

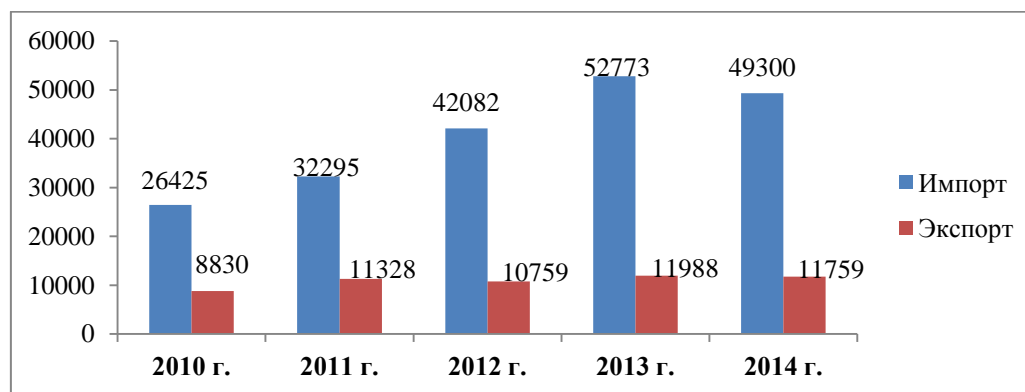


Рис. 2. Экспорт и импорт туристских услуг РФ, млн. долл.

Источник: составлено по материалам Центрального Банка РФ // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

Общая картина развития внутреннего туризма в российских регионах такова, что имеющийся туристический потенциал используется слабо. Согласно данным Росстата, в 2014 г. из всех реализованных туристских путевок лишь 22,6% продано по территории России. Одним из наиболее перспективных для развития туристической деятельности в Российской Федерации является Северо-Западный федеральный округ, что обусловлено концентрацией на его территории культурно-исторических и природных ресурсов. Анализ статистической информации позволил выделить ряд проблем, препятствующих развитию внутреннего туризма в регионе:

- слабый уровень развития туристической инфраструктуры;
- недостаток привлекательного туристского продукта;
- ограниченные финансовые возможности населения.

Таким образом, основными задачами по развитию внутреннего туризма в российских регионах должны стать:

1. Развитие внутренних туристских продуктов, в том числе тех, которые способствуют увеличению продолжительности пребывания туристов в регионе. Это позволит увеличить конкурентоспособность туристского продукта региона, дифференцировать его среди аналогичных продуктов конкурентов, а также повысить загрузку объектов инфраструктуры.

2. Развитие туристской инфраструктуры посредством увеличения объектов питания и средств размещения

3. Формирование доступного по цене внутреннего туристского продукта на базе существующих и перспективных туристских ресурсов региона.

Реализация мероприятий в вышеуказанных направлениях способствует развитию внутреннего туризма и сможет увеличить туристский поток в данном сегменте туристского рынка, тем самым повысив его вклад в валовой региональный продукт.

Литература:

1. Гулин, К. А. К вопросу о социально-экономической модернизации российских регионов / К.А. Гулин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 4 (22) – С. 42-58.

2. Проблемы экономического роста территории [Текст]: монография / Ускова Т.В., Е.В. Лукин, Т.В. Воронцова, Т.Г. Смирнова; под рук. Т.В. Усковой. – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2013. –170 с.

3. Ускова, Т.В. Пространственное развитие территорий: состояние, тенденции, пути снижения рисков [Текст] / Т.В. Ускова // Проблемы развития территории. – 2015. – № 1.– с.7-15.

4. Григоренко, Т. Н. Приоритеты в области развития внутреннего и въездного туризма России на современном этапе / Т. Н. Григоренко, Л. Н. Казьмина // Вестник национальной академии туризма. - 2015. - № 4. - С. 14-17.

5. Кожевникова Н.В. Направления развития внутреннего туризма в Российской Федерации // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – №3. – С. 39-44.

6. Кружалин, В.И. Состояние российского туризма, проблемы и перспективы / В. И. Кружалин, К. В. Кружалин, Н. В. Шабалина // Вестник национальной академии туризма. - 2016. - № 1. - С. 10-13.

7. Черненко, В.А. Развитие культурно-познавательного туризма в Северо-Западном федеральном округе Российской Федерации: монография / В.А. Черненко, Т.Ю. Колпащикова. – СПб.: СПбГУСЭ, 2012. – 179 с.

РАЗВИТИЕ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л.В. Макущенко
г. Минск, Республика Беларусь

Санаторно-курортные услуги представляют собой разновидность лечебно-профилактической помощи, которая соответствует профилактическому принципу организации системы здравоохранения Республики Беларусь, являясь при этом важным аспектом социальной политики белорусского государства. Во многом развитие санаторно-курортных услуг определяется уровнем состояния туризма и здравоохранения в стране. Можно определить место, которое занимают санаторно-курортные услуги в сфере услуг, и представить в виде следующей схемы (рис.1).

Первые здравницы появились в Беларуси в начале 19 века, вблизи минеральных источников и месторождений лечебных грязей. Наиболее крупные из них располагались в городе Бобруйске, в г. п. Дятлово, в деревнях Видзы-Ловчинские и Барковщина [2].

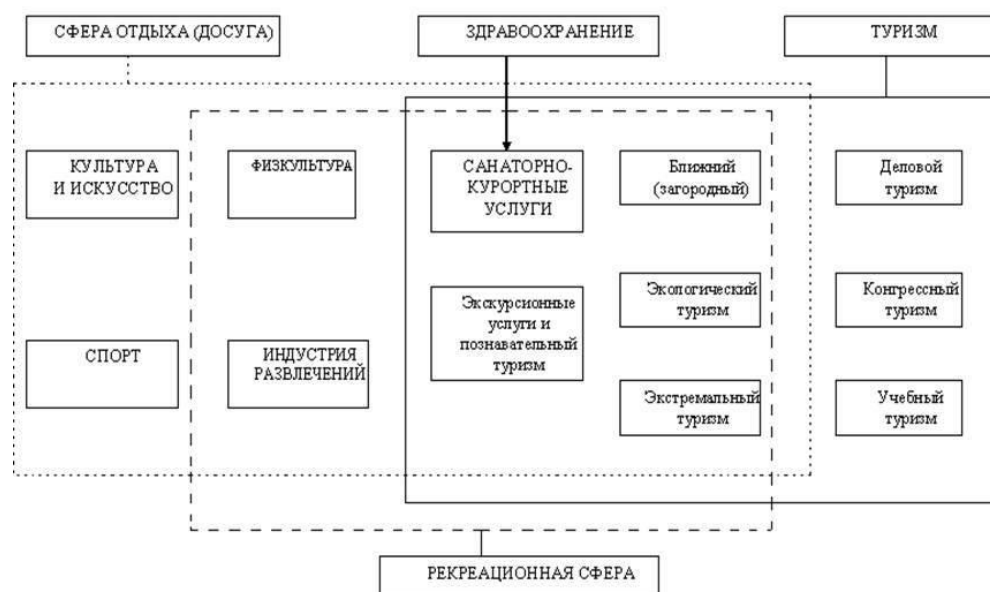


Рис.1. Место санаторно-курортных услуг в системе сервиса [1]

В советские годы шло интенсивное развитие санаторно-курортной базы. Послевоенный период характеризовался следующими чертами: высокой скоростью роста санаторно-курортных учреждений и количеством мест в них; расширением географии курортных зон; созданием новых форм обслуживания (организация ведомственных здравниц и баз отдыха, курсовочное обслуживание на базе курортных поликлиник, семейный отдых в домах отдыха и пансионатах); концентрацией рекреационного обслуживания за счет увеличения средней емкости здравниц; созданием профильных проектных институтов, которые занимались планированием рекреационных зон и проектированием санаторно-курортных учреждений; планомерным изучением природных лечебных ресурсов с последующим выделением перспективных лечебных местностей; появлением специализированных объединений по разведке, охране и эксплуатации природных лечебных ресурсов.

Первые годы после распада СССР негативно сказались на состоянии санаторно-курортного дела в Беларуси: качество обслуживания в санаториях и домах отдыха ухудшилось, цены на путевки возросли, и основная часть населения не имела возможности оплатить отдых. Авария на ЧАЭС в 1986 году, последствиями которой стало радиоактивное загрязнение отдельных территорий, сделало эти районы непригодными для отдыха и лечения людей.

В конце 90-х начале 2000-х гг. модернизации и укреплению материально-технической базы санаториев на государственном уровне начинает уделяться все большее значение.

Действующая система организации санаторно-курортного лечения и оздоровления населения закреплена Законом Республики Беларусь «О государственных социальных льготах, правах и гарантиях для отдельных категорий граждан», Указом Президента Республики Беларусь от 28.08.2006 №542 «О санаторно-курортном лечении и оздоровлении населения», Концепцией санаторно-курортного лечения и оздоровления населения Республики Беларусь, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.11.2006 №1478, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.11.2006 №1450 «О государственной аттестации санаторно-курортных и оздоровительных организаций» и рядом других нормативных правовых актов [3].

Государственное регулирование системы санаторно-курортного лечения и оздоровления населения позволило сохранить и качественно улучшить сеть санаторно-

курортных и оздоровительных организаций республики, обеспечить их круглогодичное функционирование, значительно улучшить их материально-техническое, медицинское и кадровое обеспечение.

Проведенная в 2006 г. реформа системы санаторно-курортного лечения, способствовала оптимизации, сокращению бюджетного финансирования и подготовке к работе в рыночных условиях. В то время в стране было всего 173 санатория на 36 200 мест. Проведенная модернизация способствовала обеспечению стабильной работы санаторно-курортных организаций республики. Среднегодовая заполняемость, начиная с 2008 г., составила около 80-90%, существенно увеличилась свободная реализация путевок. В 2006 г. реализовано за наличный расчет 347 000 путевок, в 2015 г. эта цифра увеличилась до 570 000 путевок [4].

В настоящее время в Республике Беларусь наблюдается дальнейшее развитие санаторно-курортных учреждений. Традиционные санаторно-курортные организации перестают быть местом лечения и отдыха только больных и лиц преклонного возраста, а становятся многофункциональными санаторно-оздоровительными центрами, рассчитанными на широкий круг потребителей.

Сеть санаторно-курортных организаций республики образуют:

санатории Управления делами Президента Республики Беларусь, расположенных как на территории республики («Сосны», «Приозерный», «Юность», «Боровое»), так и за ее пределами («Белая Русь» в Туапсе, «Белоруссия» в Ялте, «Беларусь» в Сочи Российской Федерации; «Белоруссия» в Юрмале, «Беларусь» в Друскининкае Литовской Республики);

санатории санаторно-курортного унитарного предприятия «Белпрофсоюзкурорт» («Буг», «Летцы», «Лесные озера», «Приднепровский», «Ченки», «Неман-72», «Криница», «Нарочь», «Нарочанский берег», «Белорусочка», «Санаторий имени В.И. Ленина», «Детский санаторий «Свислочь»);

санатории открытого акционерного общества «Белагроздравница» («Радон», «Сосновый бор», «Рассвет-Любань», «Поречье», детские санатории «Росинка», «Случь», «Солнышко», «Налибокская пуца»);

ведомственные санатории ряда министерств и ведомств («Белая Русь» Министерства внутренних дел, «Лепельский военный санаторий Вооруженных Сил Республики Беларусь», «Лесное» Комитета государственной безопасности и многие другие) [3].

Проанализировать динамику развития санаторно-курортных услуг полно и объективно довольно сложно из-за отсутствия статистических данных. Поэтому для анализа можно воспользоваться данными Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения, который является уполномоченной государственной организацией на проведение нецентрализованного государственного статистического наблюдения по форме 12-скп (РЦО) «Отчет об основных показателях деятельности санаторно-курортной (оздоровительной) организации Республики Беларусь». Так, согласно представленным данной организацией данным, в табл.1 и наглядно на рис. 2 дана динамика реализации услуг юридическим и физическим лицам в 2010-2015 гг.

Реализация услуг здравницами республики юридическим и физическим лицам в 2010 г. составила 495,4 тыс. чел., а в 2015 г. – 531,1 тыс. чел., реализация услуг увеличилась на 35,7 тыс. чел. или на 7,2%. Заметно увеличилась выручка от реализации услуг: с 467,5 млрд. руб. в 2010 г. до 2 578,8 млрд. руб. в 2015г., увеличение составило 2083,4 млрд. руб. или в 5,5 раза.

Таблица 1

Динамика реализации услуг юридическим и физическим лицам в 2010-2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Реализация услуг здравницами республики юридическим и физическим лицам, тыс. человек	495,4	520,9	544,3	567,6	573,0	531,1
Выручка от реализации услуг здравницами республики юридическим и физическим, млрд. руб.	467,5	839,9	1 776,2	2 212,3	2 610,3	2 578,8

По данным Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения.

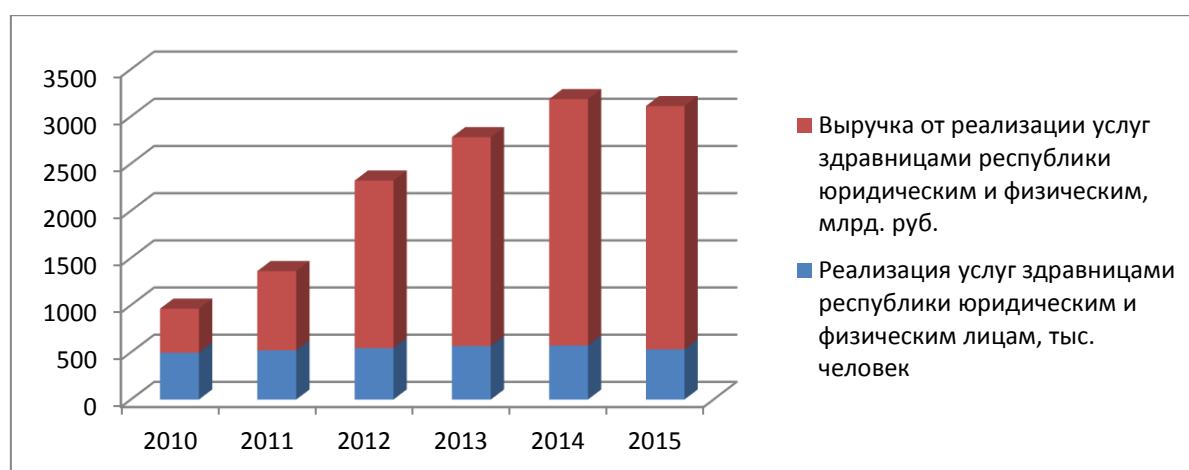


Рис. 2. Динамика реализации услуг юридическим и физическим лицам 2010-2015 гг.

По данным Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения.

Динамика реализации услуг гражданам стран ближнего и дальнего зарубежья в 2010-2015 годах представлена в табл. 2 и на рис. 3.

Таблица 2

Динамика реализации услуг гражданам стран ближнего и дальнего зарубежья в 2010-2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Количество граждан стран ближнего и дальнего зарубежья, прошедших санаторно-курортное лечение и оздоровление в здравницах республики, тыс. чел.	178,0	193,5	227,3	233,8	240,8	194,6
Выручка от реализации услуг здравницами республики гражданам стран ближнего и дальнего зарубежья, млрд. руб.	225,8	447,9	1 033,3	1 194,6	1 398,7	1 190,5

По данным Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения.

Количество граждан стран ближнего и дальнего зарубежья, прошедших санаторно-курортное лечение и оздоровление в здравницах республики в 2010 г. составило 178,0 тыс.

чел., затем в течение 2011-2014 гг. наблюдался заметный рост до 240,8 тыс. чел., а в 2015 г. произошло снижение до 194,6 тыс. чел.

Аналогичная ситуация сложилась и по динамике реализации услуг гражданам стран ближнего и дальнего зарубежья в 2010-2015 гг. Выручка от реализации услуг здравницами республики гражданам стран ближнего и дальнего зарубежья в 2010 г. составила 225,8 млрд. руб., в 2011-2014 гг. обозначился значительный рост до 1 398,7 млрд. руб. в 2014 г. и снижение в 2015 г. до 1 190,5 млрд. руб., или на 14,8% по отношению к 2014 г.

На протяжении последних пяти лет была обеспечена стабильная и безубыточная работа санаторно-курортных и оздоровительных организаций республики.

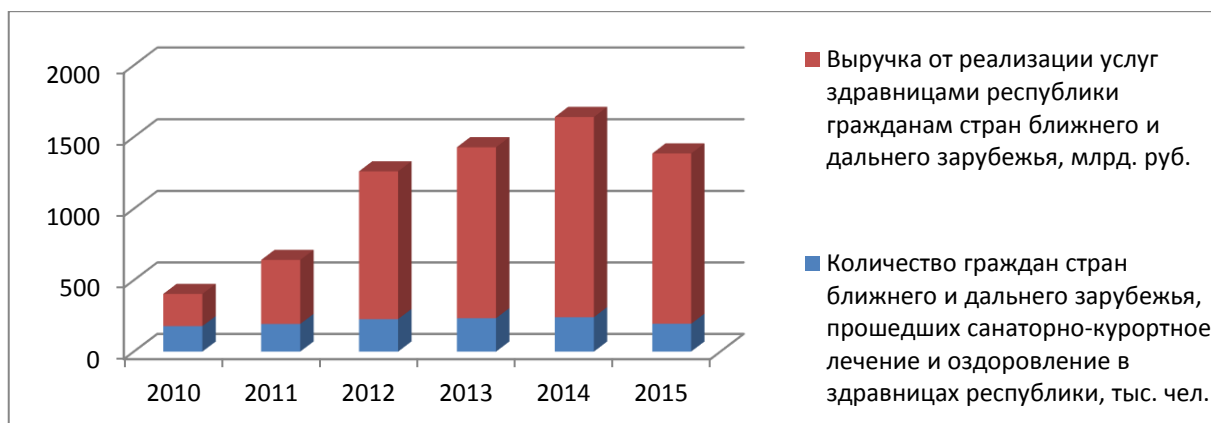


Рис.3. Динамика реализации услуг гражданам стран ближнего и дальнего зарубежья в 2010-2015 гг.

По данным Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения.

В дальнейшем необходимо обеспечение решения следующих задач: внедрение инновационных технологий курортной терапии и современных форм туристического бизнеса, принятие мер по снижению себестоимости санаторно-оздоровительных услуг, привлечение инвестиций для развития курортного потенциала республики и обеспечение социальных гарантий населению [4].

В целях дальнейшего развития в республике санаторно-курортной помощи важнейшими принципами ее организации должны оставаться – доступность, социальная гарантированность и максимальное использование природных лечебных факторов нашей страны. Соблюдение этих принципов позволит обеспечить рациональное и эффективное использование санаторно-курортного потенциала республики в интересах здоровья ее населения и гостей республики.

Литература:

1. Теоретический вопрос. Место и роль санаторно-курортных услуг в сфере оказания услуг населению Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://studbooks.net/630180/> – Дата доступа: 13.12.2016.
2. Рындова, О.Н., Т.Б. Теличко, Т.Б. Становление санаторно-курортной базы Республике Беларусь. Современный этап ее развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.polessu.by/handle/112/2286> – Дата доступа: 12.12.2016.
3. Болбатовский, Г.Н., Молочко, Л.Г. Санаторно-курортное лечение и оздоровление населения в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zdrav.by...sanatorno-kurortnoe...respublike-belarus> – Дата доступа: 12.12.2016.
4. Санаторно-курортное дело в Республике Беларусь: состояние, достижения, проблемы и пути решения. Круглый стол [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zdrav.by/fizioterapiya-i-kurortologiya> – Дата доступа: 12.12.2016.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.А. Милашевич
г. Минск, Республика Беларусь

Право на охрану здоровья иностранных пациентов в Республике Беларусь определены статьей 13 Закона Республики Беларусь от 4 января 2010 г. № 105-З «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь» с последующими изменениями и дополнениями [1]:

– иностранные граждане, постоянно проживающие в Республике Беларусь, имеют право на доступное медицинское обслуживание наравне с гражданами Республики Беларусь, если иное не определено законодательными актами и международными договорами Республики Беларусь;

– иностранные граждане, временно пребывающие и временно проживающие в Республике Беларусь, имеют право на доступное медицинское обслуживание за счет собственных средств, средств юридических лиц и иных источников, не запрещенных законодательством Республики Беларусь, если иное не определено законодательными актами и международными договорами Республики Беларусь.

Медицинская помощь иностранным гражданам в Республике Беларусь оказывается в соответствии со следующими законодательными актами [2]:

1. Закон Республики Беларусь от 18 июня 1993 года «О здравоохранении», в котором предусмотрено, что иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, имеют право на доступное медицинское обслуживание наравне с гражданами Республики Беларусь, если иное не определено законодательными актами Республики Беларусь и международными договорами Республики Беларусь.

Иностранные граждане и лица без гражданства, временно пребывающие или временно проживающие в Республике Беларусь, имеют право на доступное медицинское обслуживание за счет собственных средств, средств юридических лиц и иных источников, не запрещенных законодательством Республики Беларусь, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь и международными договорами Республики Беларусь.

2. Соглашение об оказании медицинской помощи гражданам государств-участников СНГ от 27 мая 1997 года (участниками являются Республика Таджикистан, Республика Беларусь, Республика Узбекистан, Республика Казахстан, Республика Армения, Украина, Кыргызская Республика, Республика Молдова), в котором предусмотрено, что скорая и неотложная медицинская помощь при внезапных острых состояниях и заболеваниях, угрожающих жизни больного или здоровью окружающих, несчастных случаях, отравлениях, травмах, родах и неотложных состояниях в период беременности оказывается гражданам беспрепятственно, бесплатно и в полном объеме на территории государства временного пребывания лечебно-профилактическими учреждениями независимо от организационно-правовых форм, ведомственной принадлежности и форм их собственности.

3. Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о порядке оказания медицинской помощи гражданам Республики Беларусь в учреждениях здравоохранения Российской Федерации и гражданам Российской Федерации в учреждениях здравоохранения Республики Беларусь от 6 марта 2008 года, определяющее, что граждане Российской Федерации, постоянно проживающие в Республике Беларусь, имеют равные права с гражданами Республики Беларусь на получение медицинской помощи, включая бесплатное лечение, в государственных учреждениях здравоохранения Республики Беларусь.

4. Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 530 «О страховой деятельности», в котором определен порядок и условия проведения обязательного медицинского страхования иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь.

5. С 1 июля 2014 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 14 апреля 2014 г. № 165 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь по вопросам страховой деятельности», в соответствии с которым изменились порядок и условия проведения обязательного медицинского страхования иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь.

В соответствии с законом Республики Беларусь «О здравоохранении», система здравоохранения включает в себя: государственную систему здравоохранения (больничные и амбулаторно-поликлинические организации, ведомственные организации здравоохранения, и т.д.); негосударственные организации здравоохранения; индивидуальных предпринимателей. Эти же организации имеют возможность осуществлять экспорт медицинских услуг.

В Республике Беларусь экспорт медицинских услуг осуществляют 16 специализированных научно-практических центров [2]: РНПЦ трансфузиологии и медицинских биотехнологий; РНПЦ гигиены; РНПЦ детской онкологии, гематологии и иммунологии; РНПЦ «Кардиология»; РНПЦ «Мать и дитя»; РНПЦ медицинской экспертизы и реабилитации; РНПЦ неврологии и нейрохирургии; РНПЦ онкологии и медицинской радиологии им. Н.Н.Александрова; РНПЦ оториноларингологии; РНПЦ психического здоровья; РНПЦ пульмонологии и фтизиатрии; РНПЦ радиационной медицины и экологии человека; РНПЦ травматологии и ортопедии; РНПЦ эпидемиологии и микробиологии; РНПЦ медицинских технологий, информатизации, управления и экономики здравоохранения; РНПЦ трансплантации органов и тканей.

В настоящее время на сайтах всех РНПЦ Республики Беларусь размещены презентационные видеоролики о возможностях прохождения лечения иностранными пациентами в РНПЦ по направлениям оказания медицинских услуг.

Следующие республиканские организации здравоохранения также активно привлекают иностранных пациентов: Республиканский центр медицинской реабилитации и бальнеолечения; Республиканская больница спелеолечения; Республиканская клиническая стоматологическая поликлиника; Республиканский центр гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья; Республиканский центр медицинской реабилитации ветеранов и инвалидов боевых действий на территории других государств; Республиканская детская больница медицинской реабилитации.

Витебская область, г. Минск, Гомельская область являются лидерами по привлечению иностранных пациентов организациями здравоохранения. В разрезе РНПЦ на первом месте по количеству иностранных пациентов по итогам 2015 г. находится «Мать и дитя» – 1248 иностранных пациентов, рост по сравнению с 2014 г. составил 1031%, далее Республиканская больница спелеолечения, пролечено 916 иностранных пациентов против 1295 в 2014 г., на третьем месте – РНПЦ онкологии и медицинской радиологии, 905 иностранных пациентов, рост 121%. Средний темп роста иностранных пациентов в республиканских организациях здравоохранения составил 121,6%, средний темп роста по республике всех организаций здравоохранения – 107,9%.

Министерством здравоохранения Республики Беларусь проводится определенная работа по увеличению экспорта медицинских услуг, частности, предусмотрено [3]:

- увеличение перечня платных медицинских услуг;
- заключение договоров комиссии с туристическими фирмами путем предоставления им перечня осуществляемых медицинских услуг для привлечения ими физических лиц, заинтересованных в получении медицинских услуг;

- изучение спроса на внешних рынках на высокотехнологичные виды медицинской помощи;
- проведение рекламной кампании по оказанию платных медицинских услуг иностранным гражданам в учреждениях Республики Беларусь;
- проведение работы по информированию иностранных граждан об оказании платных медицинских услуг (конференции, выставки, печать);
- размещение информации об оказываемых платных медицинских услугах организациями здравоохранения Республики Беларусь на официальных сайтах организаций;
- разработка локальных страновых стратегий развития экспорта услуг на основании результатов проведенных маркетинговых исследований зарубежного рынка здравоохранения;
- организации предоставления иных сервисных услуг, способствующих увеличению экспорта медицинских услуг.

В государственных организациях здравоохранения Республики Беларусь разработан порядок оказания медицинских услуг иностранному пациенту от момента поступления в больницу до момента выписки.

Ряд частных организаций Республики Беларусь также оказывают медицинские услуги иностранным пациентам. Если клиента заинтересовали услуги белорусских организаций, он отправляет письменный запрос, к которому прикладывает панорамный снимок проблемного органа, медицинское заключение, результаты последних обследований [4]. В течение 24 часов документы изучают врачи и решают, необходимо ли лечение. Если необходимо, то назначают конкретные сроки, подбирают программу лечения и определяют ее стоимость. Когда пациента все устраивает, организация планирует его приезд в Беларусь, причем предлагается несколько вариантов проживания. В среднем иностранный пациент в Минске проводит от трех до пяти дней. Поэтому сотрудник организации встречает пациента на железнодорожном вокзале или в аэропорту, организует культурную программу, сопровождает пациента все время пребывания в стране, обеспечив мобильным телефоном с белорусской сим-картой.

В стране принят и реализуется ряд государственных программ, в которых отдельными пунктами указано развитие экспорта медицинских услуг. В Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы [5], Национальной программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы [6], Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [7], Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [8] предусмотрено создание современной инфраструктуры рынка медицинских услуг, повышение качества медицинской помощи; расширяется перечень платных медицинских услуг на основе внедрения высокотехнологичных видов медицинской помощи, выполняемых с использованием сложных и уникальных медицинских технологий; сотрудничество с туристическими организациями по продвижению платных медицинских услуг; международный обмен научно-медицинской информацией по актуальным проблемам здравоохранения, проведение международных научно-практических симпозиумов, форумов, конференций, съездов, тренингов, а также совместных международных научных исследований в области медицины и внедрения в практику их результатов; формирование информационной открытости рынка медицинских услуг, организация проведения рекламных компаний по созданию благоприятного имиджа и психологического доверия к белорусскому здравоохранению.

Министерством здравоохранения Республики Беларусь ежегодно утверждаются документы, в которых планируются показатели роста экспорта медицинских услуг по году и за пятилетку, сальдо внешней торговли услугами и т.д., принимаются программы и мероприятия по достижению этих показателей .

Можно констатировать, что определенные условия для развития медицинского туризма в Республике Беларусь уже созданы. Не снижая значимость работы, проводимой Министерством здравоохранения в области развития медицинского туризма, следует отметить, есть ряд проблемных вопросов в области экспорта медицинских услуг, которые требуют незамедлительного решения.

Во-первых, в стране нет программы по развитию медицинского туризма с четким определением ролей Министерства здравоохранения, иностранных пациентов, туроператоров и других субъектов индустрии медицинского туризма, отсутствует государственная поддержка экспорта медицинских услуг.

Предложения по развитию экспорта медицинских услуг, зафиксированные в документах Минздрава, нуждаются в дальнейшем совершенствовании. Ряд из них носит декларативный характер («...формирование информационной открытости рынка медицинских услуг, организация проведения рекламных кампаний по созданию благоприятного имиджа и психологического доверия к белорусскому здравоохранению...»), нет конкретных мероприятий, не учитывается специфика рынков разных стран и т.д. Если рассмотреть все мероприятия, то они не создают представление о существовании целостной системы поддержки экспорта медицинских услуг, это скорее набор отдельных направлений деятельности.

В Республике Беларусь отсутствует страховая ответственность рисков при оказании медицинских услуг, которая существует в большинстве стран мира. Поэтому иностранные пациенты выбирают те страны, где они в случае неудовлетворительно проведенного лечения могут рассчитывать на материальную компенсацию.

В Республике Беларусь нет ни единой организации, аккредитованной по системе JCI, поэтому наша страна не видна ни в одном более-менее значимом рейтинге, хотя качество медицинских услуг в Республике Беларусь достаточно высокое. Аккредитация лечебного заведения позволит заявить о нашей стране на международной арене, и будет способствовать привлечению дополнительного количества иностранных пациентов. Крупные международные страховые организации работают только с теми клиниками, которые имеют международную аккредитацию. И только при наличии аккредитации пациентам можно получить лечение по своей страховке.

В Республике Беларусь отсутствует единая система поиска для иностранных пациентов, которые интересуются лечением в Республике Беларусь. Существует сайт «Клиники Беларуси» (<http://clinicsbel.by>), на котором собраны некоторые государственные медицинские учреждения, и только 1 частный (по состоянию на 1 января 2017 г.). Необходимо создание единого сайта, который объединит субъектов хозяйствования всех форм собственности и индивидуальных предпринимателей, которые оказывают услуги иностранным пациентам на территории Республики Беларусь или хотят их оказать.

В стране отсутствуют инициативы по мобильной медицине, которая активно развивается во всех без исключения странах мира. Данный сегмент ИКТ стремительно развивается, но в нашей стране пока не получил распространения, что сдерживает приток иностранных пациентов, которые ищут высокий сервис, в том числе и в области информационно-коммуникационных услуг.

Иностранные пациенты сталкиваются с языковым барьером, лишь отдельные врачи могут говорить на иностранных языках, в регистратурах (чьи телефоны размещены на сайтах РНПЦ, больниц и клиник) в большинстве случаев иностранцев не понимают и предлагают читать английскую версию сайта (при ее наличии).

Ни одно среднее и высшее учебное заведение Республики Беларусь не осуществляет подготовку маркетологов в области медицинского туризма, нет даже курсов по указанной проблематике.

В соответствии с Постановлением Национального банка №47 от 3 февраля 2015 года «О некоторых вопросах использования иностранной валюты, ценных бумаг и (или) платежных документов в иностранной валюте при проведении валютных операций» [9], с

1 марта 2015 г. оплата медицинских услуг иностранным пациентам осуществляется в белорусских рублях по курсу Национального банка Республики Беларусь. Можно констатировать, что принятие данного постановления является косвенным сдерживающим фактором привлечения иностранных пациентов в страну, поскольку предусматривает необходимость обмена национальной валюты на белорусский рубль, а также курсовую разницу.

Одна из основных проблем в области привлечения иностранных пациентов на территорию Республики Беларусь – отсутствие у государственных организаций здравоохранения, а также у большинства частных возможностей для комфортабельно размещения пациентов и сопровождающих их лиц. В современных условиях возрастающей конкуренции за потребителя уже недостаточно просто оказывать медицинские услуги на высоком уровне приемлемого качества, необходимо привлекать иностранных пациентов набором дополнительных услуг: комфортное размещение, экскурсии, досуг, шопинг, и чем шире будет спектр предоставляемых дополнительных услуг, тем лучше. Считаем, что решить это вопрос в одиночку организациям здравоохранения не по силам, нужно создавать медицинские кластеры, которые позволят организациям здравоохранения не отвлекать ресурсы от оказания основной медицинской услуги, а дополнительные услуги будут предоставлять специализированные организации или индивидуальные предприниматели в составе единого кластера.

Литература:

1. Закон Республики Беларусь от 4 января 2010 г. № 105-З «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь» // Эксперт: Информ.-правов. система по законодательству Республики Беларусь. – Минск, 2016.
2. Сайт Министерства здравоохранения Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minzdrav.gov.by>. – Дата доступа: 05. 01. 2017.
3. Приказ Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 16 июля 2010 г. № 752 «Об организации экспорта медицинских услуг» // Эксперт: Информ.-правов. система по законодательству Республики Беларусь. – Минск, 2016.
4. Компания МедТрэвелБеларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://medtravelbelarus.com/o-kompanii/>. – Дата доступа: 12.02.2016.
5. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 23 мая 2011 г. №656 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 60. – 5/33840.
6. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Эксперт: Информ.-правов. система по законодательству Республики Беларусь. – Минск, 2017.
7. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг.: Указ Президента Республики Беларусь, 11 апреля 2011 г., № 136 [Электронный ресурс]: Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 12.10.2017.
8. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы // Эксперт: Информ.-правов. система по законодательству Республики Беларусь. – Минск, 2017.
9. Постановление Национального банка №47 от 3 февраля 2015 года «О некоторых вопросах использования иностранной валюты, ценных бумаг и (или) платежных документов в иностранной валюте при проведении валютных операций» // Эксперт: Информ.-правов. система по законодательству Республики Беларусь. – Минск, 2017.

ПРОБЛЕМЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*М.Ю. Невзорова, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия*

В условиях применения международных санкций особую значимость для Российской Федерации приобретает интеграционное взаимодействие. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) объединяет пять стран СНГ и представляет собой международную организацию региональной экономической интеграции, 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 с общим населением 183 млн человек и совокупным ВВП \$2,2 трлн.

Целью создания ЕАЭС явилась всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик, обеспечение условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

В настоящее время остается актуальной тема расширения международных интеграционных связей. В 2015 году было подписано соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ) между ЕАЭС и Вьетнамом. А в декабре 2016 года принято решение о начале переговоров по заключению соглашений о свободной торговле с Ираном, Индией, Египтом, Монголией, Сербией и Сингапуром. На начальном этапе предполагается снятие торговых пошлин по отдельным видам товаров с учетом интересов участников ЗСТ.

Заинтересованность к ЕАЭС проявляет и Молдавия, президент которой Игорь Додон после прихода к власти объявил о перспективах сотрудничества с Россией. В январе 2017 на встрече в Москве Игорь Додон и председатель коллегии ЕЭК Тигран Саркисян договорились о начале подготовки Меморандума о сотрудничестве между Евразийской экономической комиссией и Республикой Молдова.

Еще один возможный участник союза – Таджикистан. На февраль 2017 года запланирован визит Владимира Путина в Душанбе, где, как ожидается, будет принято решение о начале переговоров по вступлению Таджикистана в ЕАЭС.

Однако существует ряд проблем и разногласий, препятствующих планомерному течению развития отношений внутри Союза.

В конце декабря 2016 года состоялось заседание Высшего Евразийского экономического совета, на котором был одобрен ряд документов, в том числе подписан Таможенный кодекс ЕАЭС четырьмя странами-участницами. Беларусь на данном заседании не присутствовала. Президент Александр Лукашенко заявил, что не подписал таможенный кодекс ЕАЭС потому, что многое из того, что должно было быть в союзе, не работает; и «если Беларусь хотят видеть в интеграционных структурах, то все их члены должны порядочно себя вести друг в отношении друга, поддерживать друг друга и не создавать дополнительных препятствий» [4]. Позже Лукашенко все же одобрил своим указом проект договора о Таможенном кодексе ЕАЭС в качестве основы для переговоров и уполномочил Государственный таможенный комитет страны на проведение переговоров по нему.

Одной из причин такого скептического отношения Беларуси к перспективам сотрудничества в рамках ЕАЭС является нефтегазовый спор.

Эксперты Белорусского института стратегических исследований (BISS) пришли к выводу, что развитие интеграционных процессов в рамках ЕАЭС в условиях экономического кризиса зависит в основном от цены на нефть.

Если для России запуск ЕАЭС означает, прежде всего, претензию на статус «игрока» мирового уровня, то государства-партнеры основную выгоду от интеграционного проекта видели в обеспечении доступа к российскому рынку и дешевым энергоресурсам. Ведь все страны-партнеры России по ЕАЭС имеют сходные проблемы в экономической сфере: приоритет сырьевых и перерабатывающих отраслей промышленности, привязка экономик к российскому рынку товаров и услуг и отрицательный платежный баланс [8].

А в связи с колебаниями цен на нефть и ослаблением российского рубля экономическая ситуация в странах ЕАЭС резко осложнилась. Спрос на национальные товары на российском рынке сократился, национальные валюты испытывают сильное давление. В итоге, в результате сокращения экономик уменьшаются инвестиции.

Кроме того, Россия и Беларусь до сих пор не урегулировали противоречие в нефтегазовой сфере, которое длится с начала 2016 года, когда Минск заявил о несправедливости цены на российский газ и в одностороннем порядке начал осуществлять оплату за него по меньшей цене. Россия, в свою очередь, заявила о снижении беспроцентных поставок нефти в Беларусь, связав это как с недоплатой за газ, так и с недопоставками нефтепродуктов в РФ.

Также, со стороны Киргизии были сомнения в перспективах сотрудничества и в подписании кодекса. С присоединением к ЕАЭС Киргизии, из-за повышения единых ввозных пошлин в стране подорожали импортные товары – прежде всего китайская одежда, а также ткани для местного швейного производства. Из-за экономического кризиса в России и Казахстане ожидаемого роста количества клиентов рынка «Дордой» не произошло. После девальвации тенге жители из приграничных районов Киргизии ринулись в соседнюю страну за продуктами и бензином, что для киргизского бюджета означало потерю привычных доходов от таможенных платежей.

В Казахстане снятие таможенного контроля между двумя странами привело к тому, что значительная доля китайских товаров (прежде всего одежда и обувь), которая несколько лет подряд ввозилась через пункты пропуска на китайско-казахстанской границе, сейчас поступает через Киргизию. По данным forbes.kz, если в первом полугодии 2015 года объем транзитных грузов из Китая в Киргизию составил 780 тонн, то за тот же период в 2016 году (уже после вступления республики в ЕАЭС) – 40,5 тысячи тонн, то есть вырос в 52 раза. В известном смысле страны вернулись к ситуации, которая наблюдалась до образования в 2011 году единого таможенного пространства между Россией, Беларуссией и Казахстаном. До 2011 года именно Киргизия была главным транзитным хабом, через который на рынки стран СНГ шли китайские товары.

Кроме того, серьезные споры возникают периодически между производителями за доступ к государственному заказу. Например, белорусская сторона успешно оспорила в суде ограничения для иностранных предприятий на участие в конкурсах государственных закупок вещевое имущество для нужд органов исполнительной власти РФ. А российские производители шерстяных тканей, в свою очередь, обвиняли Минск в господдержке одного из своих текстильных предприятий, которая осуществлялась, по их мнению, с нарушением положений договора ЕАЭС. Такие споры происходят регулярно, и для их разрешения у ЕАЭС есть собственный суд [3].

Препятствием успешного развития сотрудничества является и то, что участники противоречат общей концепции – интеграции, объединению усилий. На практике они стремятся по максимуму сохранить полномочия по регулированию в различных сферах (прежде всего в торговле) и противятся их передаче на наднациональный уровень. Типичный пример – процесс согласования нового Таможенного кодекса ЕАЭС. Одной из причин задержки согласования было требование Казахстана разрешить странам-

участницам самостоятельно устанавливать более либеральные или, наоборот, более жесткие требования к процессу оформления ввозимых товаров. Таможенный кодекс с такими установками противоречил бы целям развития интеграционного союза и мог бы привести к фактическому восстановлению барьеров на пути свободного движения товаров и услуг между странами.

Свободная торговля предполагает не только отсутствие таможенных барьеров, но и создание условий для беспрепятственного движения товаров, услуг и рабочей силы. Для этого необходимо на всем пространстве иметь единую систему технического регулирования, унифицированное законодательство в сфере защиты труда и интеллектуальной собственности, общие условия торговли с третьими странами и многое другое. То есть, для успешной координации, казалось бы, исключительно экономических и технических вопросов в известной степени требуется политическая воля. И чем больше участников в подобных объединениях, тем труднее правительствам государств приходиться к консенсусу.

Таким образом, принципиальные правила функционирования внутри ЕАЭС должны оставаться едиными, но отдельные члены союза в состоянии осуществлять взаимодействие по конкретным вопросам в двустороннем порядке на тех условиях, которые согласовываются главами этих государств. Будь то введение общей валюты, соглашения о дополнительных преференциях или, наоборот, принятие дополнительных мер с целью защиты собственных производителей в какой-либо из отраслей, переживающих трудности. То же самое касается и гуманитарного пространства, включая свободу передвижения, право на ведение трудовой и предпринимательской деятельности и т.д. Интеграция в гуманитарном измерении должна следовать за выравниванием экономических показателей между странами и регулироваться дополнительными двусторонними соглашениями.

Возможно, с одной стороны, такой подход может снизить популярность ЕАЭС и затормозить процесс расширения, с другой – придаст союзу стабильную основу на много лет вперед и позволит избегать конфликтов интересов.

Литература:

1. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]. – ЕАЭС [офиц. сайт]. – Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx>.
2. Дорохова Е.И. Характеристика внешнеторгового оборота РФ за 2014 – начало 2015 года [Текст] / Е.И. Дорохова, М.В. Ларионова // Интеграционные модели приграничного и межрегионального сотрудничества: сборник статей. 2015. С. 165-170.
3. Евразийская интеграция: в поисках запаса прочности [Электронный ресурс]. – Известия [офиц. сайт]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/663417>.
4. Лукашенко объяснил, почему Белоруссия не подписала кодекс ЕАЭС [Электронный ресурс]. – РИА Новости [офиц. сайт]. – Режим доступа: https://ria.ru/world/20170203/1487157086.html?utm_source=rnews.
5. Пьянкова А.В. Методические подходы к оценке влияния отдельных факторов на состояние и тенденции социально-экономического развития региона [Текст] / А.В. Пьянкова, Е.И. Дорохова // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5. С. 386.
6. Пьянкова А.В. Методические подходы к оценке влияния отдельных факторов на состояние и тенденции социально-экономического развития региона [Текст] / А.В. Пьянкова, Е.И. Дорохова // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5. С. 386.
7. 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 редакцией Е.В. Никулиной. 2015. С. 357-362.

8. Что ждет ЕАЭС: сценарии развития евразийского интеграционного проекта в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – EJ.by ежедневник [офиц. сайт]. – Режим доступа: <https://ej.by/news/politics/2015/02/23/chto-zhdet-eaes-stsenarii-razvitiya-evraziyskogo-integratsionnogo.html>.

9. Экономический и финансовый потенциал систем хозяйствования: теория и практика / коллектив авторов. [Текст] // И.В. Сименко, И. И. Иванус, Е. И. Дорохова [и др.] – Донецк: Донбасс [ДонНУЕТ], 2015.– 336 с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ: ПОДХОДЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕМЕН

В.М. Недведцкий
г. Минск, Республика Беларусь

Вокруг понятия «естественная монополия» многими экономистами ведутся споры: с одной стороны, эффективность производства обеспечивается, когда одна фирма обслуживает весь рынок; с другой стороны, в отсутствие конкуренции появляется возможность использования своей естественно монопольной власти для максимизации прибыли – так как наиболее общие подходы не позволяют определить рациональные границы государственного регулирования, а эмпирические методы не исключают ошибок.

В современной экономической теории по-прежнему существует точка зрения, что «рынок ориентирован на саморегулирование, самовосстановление постоянно нарушаемых пропорций и преодоление периодически возникающих крупных потрясений», а также мнение, что «государственное вмешательство противоречит рыночной самоорганизации и неизбежно подрывает и разрушает ее». Однако стремление свободного рынка к саморегулированию не безгранично из-за отсутствия возможности самостоятельно решить социально-экономические проблемы современного общества.

Исследователями предлагается два подхода к регулированию: нормативный (более узкий), ориентирован на то, что естественная монополия должна подлежать регулированию и позитивный подход, рассматривающий регулирование шире, чем только с позиции естественной монополии.

Позитивный подход включает в себя следующие теории:

1) теорию прогрессивного общественного интереса, т.е. органы, регулирующие деятельность естественной монополии, стремятся защитить интересы общества, которые при отсутствии регулирования были бы ущемлены;

2) теорию «пленения», состоящую в том, что независимо от того, какую цель преследуют регулирующие органы, они могут изменить направление своей активности для удовлетворения своих же интересов;

3) экономическую теорию регулирования: регулирование само по себе подчиняется экономическим законам, т.е. фирма попадает в полную зависимость от государственного органа, так как последний обладает большей властью в отношении нее, а первая, в соответствии с этим, может получить преимущества по осуществлению деятельности – благоприятный климат, предоставляя более благоприятные условия обслуживания (уровень цен, размещение ресурсов) тем, от кого исходит политическая поддержка [7].

Традиционный подход к регулированию деятельности естественной монополии предполагает: отрасль, в которой действует данная монополия, необходимо регулировать, так как обеспечить социально желаемые результаты возможно лишь только тогда, когда полагаться на конкуренцию нельзя.

Постепенно происходили изменения в переосмыслении теоретических и практических подходов к регулированию из-за возникающих «провалов рынка» (блокировки механизмов рыночной саморегуляции):

1. Асимметричность в положении монополии и регулирующих властей: распределение информации, где преимуществом пользуется монополист и распределение власти, где преимуществом пользуется регулирующий орган;

2. Конкурентное разрешение вопроса невозможно в ситуации с естественной монополией;

3. Конкуренция возможна, но это приводит к нарушению социальной справедливости.

Само по себе регулирование подразделяется на прямое (совокупность мер относительно конкретного субъекта рынка) и косвенное (охватывает все то, что влияет на экономические и рыночные условия, которые являются общими для реальных и потенциальных участников рынка).

Достаточно широко распространены три формы государственного регулирования:

1. структурное регулирование, предполагающее, каким фирмам предоставлено право или на какие фирмы возложено обязательство участвовать в определенных видах деятельности; устанавливает потребности в создании новых инфраструктур;

2. ценовое регулирование, предполагающее установление тарифов (напрямую) или через налоговую политику и перекрестное субсидирование (косвенно). Данная форма регулирования со стороны государства применяется для контроля за поведением фирмы.

3. регулирование через систему стандартов применительно к социальной политике, охране окружающей среды и национальной безопасности.

До начала 1980-х годов применялось ценовое регулирование, которое предполагало регулирование цен от производителей до конечных потребителей; ограничивалась величина дохода фирм, которая не должна была превышать уровень покрытия обоснованных издержек; централизованно решались вопросы относительно мощностей.

Государственное регулирование деятельности естественно-монопольных отраслей ориентированно, прежде всего, на:

- экономическую эффективность;
- достижение социальных целей;
- обеспечение надежности поставок;
- охрану окружающей среды.

Успех результатов регулирования оценивают по критерию благосостояния (взвешенная сумма потребительского излишка и излишка производителя), в качестве ключевых его ориентиров выделяют:

- эффективность в распределении ресурсов (цены должны отражать предельные издержки);
- производственная эффективность (минимум издержек при наилучшем использовании имеющихся ресурсов);
- распределительная эффективность (ограничение сверхприбыли).

В последнее время все больше внимания уделяется вопросам дерегулирования естественно-монопольных отраслей, внедрения конкуренции, модернизации прямого регулирования.

Целесообразность сохранения монопольного положения фирм, действующих в естественно-монопольных отраслях, и потребность общества в рациональном распределении благ, произведенных данными субъектами рынка, требует рационализации работы субъектов естественных монополий путем сохранения государственного регулирования их деятельности. Необходимость регулирования может принимать форму не только прямого либо косвенного воздействия на субъект естественной монополии, но и форму дерегулирования – сужения реальных границ регулирования [5].

Естественно, регулирование должно быть гибким и соответствовать этапу развития отрасли, содержащей в себе естественно-монопольные элементы, и происходящим в ней технологическим изменениям: первый – период рождения отрасли, второй – быстрый рост отрасли, третий – период стабильности и зрелости отрасли, четвертый – ориентация на конкуренцию и потребность в регулировании исчезает.

Естественная монополия имеется только на первых трех этапах, когда существует значительная отдача от масштаба, на первых двух этапах регулирование способствует развитию отрасли, на третьем и четвертом часто возникает потребность в защите фирмы-монополиста от возможной конкуренции. В данном случае, как и в случае с естественной монополией при убывающей отдаче от масштаба возникает потребность в дерегулировании [2].

Несмотря на имеющуюся тенденцию сокращения государственного сектора, в том числе в сферах функционирования естественных монополий, начавшуюся в странах с развитой рыночной экономикой с начала 80-х годов, позиции государства в исследуемых отраслях достаточно сильны.

Конкурентный рынок – это наиболее эффективный институт современной экономики. Кроме того, сегодня функционирование ряда рынков невозможно или неэффективно из-за высокой степени монополизации. Это ситуация характерна для отраслей, где функционирует естественная монополия благодаря эффекту масштаба от производства, т.е. обслуживает весь рынок при более низких издержках на единицу продукции, которые бы приходились на ряд конкурирующих фирм. Используя свое положение, фирма-естественный монополист может значительно повысить цены на свои услуги (продукцию), поэтому в качестве возможных вариантов контроля над их функционированием рассматривают государственную собственность и государственное регулирование.

Государственное регулирование можно также трактовать как контракт между государством и фирмой, который соответствует интересам обеих сторон. Государство реализует общественный интерес, поскольку избыточная прибыль, которая может быть получена в отраслях естественных монополий, должна поступать потребителям в форме дохода от снижения цен. В свою очередь фирма получает доступ к редким ресурсам и полную или частичную защиту от конкуренции. В данном случае возникают проблемы эффективности контракта и контроля за его соблюдением. Эффективными являются те контрактные отношения, которые минимизируют трансакционные издержки.

Таким образом, при совершенствовании отраслевого регулирования естественных монополий необходимо учитывать уровень трансакционных издержек. Высокие трансакционные издержки естественных монополий обуславливают тенденцию к вертикальным контрактам, предусматривающим издержки контроля. Права собственности специфицируются государством, поэтому любые изменения прав и отношений собственности обусловлены изменениями в государственном устройстве и проводимой государством политике. Следовательно, создание механизма действенного государственного регулирования ценообразования, организация конкуренции и дерегулирование потенциально конкурентных сегментов могут стать основой реального снижения тарифов и создать предпосылки роста в других отраслях промышленности. Успешность этих преобразований зависит от ликвидации возможности получения природной и монопольной ренты и внедрение институтов, представляющих интересы потребителей [4].

Практика проводимых реформ, как в развитых, так и развивающихся странах, в отраслях естественных монополий свидетельствует о том, что это наиболее важный вопрос в области государственного регулирования.

На перспективу развития конкуренции в сферах функционирования естественных монополий оказывают влияние также и особенности тарифного регулирования в дерегулируемых отраслях.

Во-первых, сфера тарифного регулирования должна перемещаться от регулирования тарифов на конечные услуги на регулирование тарифов на услуги инфраструктуры (ключевых мощностей). Сохранение регулирования конечных тарифов одновременно с тарифами на услуги инфраструктуры – как это характерно, например, для железнодорожного транспорта и электроэнергетики, – ограничивает масштабы конкуренции.

Во-вторых, стабильность тарифного регулирования приобретает в дерегулируемых отраслях еще большее значение. Потенциально новые участники рынка должны принимать решения об инвестировании в отрасль, опираясь на обоснованные оценки затрат на использование ключевых мощностей. Кроме того, сама практика регулирования такова, что не дает оснований для прогнозов будущих решений регулирующих органов [1].

Таким образом, вывод об ограничении эффективности системы регулирования в условиях естественной монополии соответствует практическим действиям в двух направлениях реформирования: 1) совершенствовании методов государственного регулирования и 2) постепенном дерегулировании потенциально конкурентных видов деятельности. Поэтому оба направления ставят перед государственным регулированием более сложные задачи и требуют поиска новых организационных решений, что требует ухода не только от прежней системы регулирования, но и разработки нового механизма регулирования с новыми задачами, направленными на повышение эффективности функционирования данных отраслей.

Поэтому при выработке конкретных решений по поводу формирования новой институциональной структуры в отраслях естественных монополий необходимо учитывать не только задачи реформ, но также и институциональную среду данной экономической системы.

Необходимость осуществления государственного регулирования деятельности естественных монополий заключается в следующих преимуществах и недостатках при сохранении государственной собственности на субъекты естественных монополий:

1) преимущества: возможность влияния на инфляцию издержек, эксплуатация сетевых структур при отсутствии чистого дохода, рациональное использование инфраструктурных сетей, повышение эффективности финансирования естественных монополий через распределение доходов;

2) недостатки: сохранение монопольной власти государства и ограниченность его финансовых возможностей, возможность влияния на потребление социально значимых услуг.

Использование государством прямого регулирования цен на услуги естественных монополий не всегда говорят о своей эффективности и наоборот, так как конечные выводы зависят от экономической обстановки в отрасли, динамики тарифов, действующего законодательства, и опыта стран, с которыми можно сравнить достигнутые результаты и сходства и различия в подходах к регулированию деятельности [3].

В свою очередь, опыт показывает, что использование государством прямых методов установления тарифов на услуги естественных монополий формирует незаинтересованность последних в снижении затрат. Монополисты заинтересованы в установлении высоких тарифов, в результате чего ответственность за их уровень ложится на государство. Если же государственные органы не поддерживают данное решение, то последние вынуждены проводить работу по снижению затрат – это вынужденные шаги с их стороны.

При ситуации отмены прямого регулирования цен на услуги естественных монополий, субъекты хозяйствования будут заинтересованы в оптимизации собственных затрат, а это обеспечит подчинение нормам антимонопольного законодательства и отсутствие риска попасть под санкции контролирующих органов.

Преимущества рыночного механизма регулирования тарифов монополистов состоят:

- в снижении государственных расходов, связанных с постоянным пересмотром тарифов;
- в сокращении финансирования органов власти, выполняющих функции государственного регулирования тарифов.

Недостатки рыночного механизма регулирования тарифов состоят в недостатках действующего антимонопольного законодательства, и здесь необходимо говорить о совершенствовании антимонопольного законодательства и о совершенствовании регулирования деятельности естественных монополий.

С определенными трудностями можно будет столкнуться и при реформировании естественных монополий, которое требует дополнительных инвестиций, т.е. необходимо найти новые их источники либо увеличить собственную прибыль за счет увеличения тарифов.

В Республике Беларусь цены на продукцию естественных монополий регулируются государством на протяжении всего периода рыночных преобразований с использованием прямого регулирования, которое направлено на:

- достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий;
- определение структуры тарифов на основе принципов справедливого и эффективного отнесения издержек на тарифы для различных потребителей;
- стимулирование субъектов хозяйствования к снижению затрат;
- использование возможностей ценовых механизмов регулирования при проведении стабилизирующей макроэкономической политики.

В соответствии с национальным законодательством государственные органы, занимающиеся вопросами ценообразования, имеют право принимать решение о выборе конкретного способа регулирования цен (тарифов) исходя из государственных интересов и складывающейся социально-экономической ситуации в стране [6].

В Республике Беларусь методы регулирования субъектов естественных монополий закреплены в статье 8 Закона «О естественных монополиях», к которым относят:

- 1) ценовое регулирование, осуществляемое посредством установления фиксированных, предельных цен;
- 2) определение категорий потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию субъектами естественных монополий [8].

В зарубежной практике особенность ценового регулирования деятельности субъектов естественных монополий заключается в преобладании регулирования тарифов над регулированием нормы прибыли.

Государственное регулирование естественных монополий, основанное на прямых директивных методах, перестает быть эффективным по следующим причинам: отсутствие механизмов, позволяющих совершенствовать структуру естественно-монопольного рынка: чрезмерность государственного регулирования деятельности тормозит своевременность реагирования на проявляющиеся рыночные угрозы; отсутствие стимулов к снижению издержек и повышению качества услуг отраслей. В этой связи обоснована потребность в реформировании государственного управления естественно-монопольного сектора с учетом отраслевой специфики: развитие конкуренции путем выделения естественно-монопольных и конкурентных видов деятельности и привлечение частных инвесторов, либерализация методов регулирования с учетом особенностей рынка, реализация которых требует осознания и проведения ряда краткосрочных и долгосрочных действий структурного характера. Государственное регулирование должно быть ориентировано не только на защиту интересов потребителей от всевозможного злоупотребления монопольным положением, но и на создание необходимых условий для эффективного функционирования субъектов хозяйствования при соблюдении интересов потребителей услуг.

Литература:

1. Авдашева, С.Б. Шаститко, А.Е. Развитие конкуренции в отраслях с естественно монопольным компонентом: основания, варианты, ограничения. Российско-европейский центр экономической политики. Москва 2005.
2. Айвазов, В.А. Содержание процесса государственного регулирования естественных монополий. Саратов: Изд-во «Научная книга», 2005. – 32 с.
3. Аналитический доклад: «Перспективы отмены государственного регулирования тарифов естественных монополий». Авторы: д-р экон. наук И.А. Николаев С.В. Ефимов. Москва, март 2005 г.
4. Буркеева, Р.Г. Общие проблемы совершенствования механизма государственного регулирования естественных монополий / Р.Г. Буркеева // ФЭН-Наука. – 2011. – №1.
5. Долматов, И.А. Модернизация системы тарифного регулирования и проблема эффективности деятельности субъектов естественных монополий / И.А. Долматов, Е.А. Сальникова, М.А. Шутова, Д.М. Бродов // Экономика и управление. – 2010. – №8 (58).
6. Закон Республики Беларусь от 10 мая 1999 №255-З «О ценообразовании» // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 2014. – № 2/2190.
7. Королькова, Е.И. Естественная монополия: регулирование и конкуренция / Е.И. Королькова // Экономический журнал ВШЭ. – 2000. – №2. – С. 235-273.
8. Надеждина, В.А. Антимонопольное регулирование ценообразования в Республике Беларусь / В.А. Надеждина // Планово-экономический отдел. – 2005. – № 8 (26).

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

*К.С. Стариков
г. Белгород, Россия*

Под механизмом в экономике чаще всего понимают последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление. Поскольку в экономике объектом исследования часто выступает система, регулирующая деятельность хозяйствующих субъектов, применительно к ней используют термин «хозяйственный механизм». Необходимость уточнения данного понятия продиктована его неопределенностью, поскольку, как отмечает Л.И. Абалкин, интерес к изучению хозяйственного механизма обнаружился, когда политэкономическая терминология уже сформировалась [2]. На полиморфизм концепций хозяйственного механизма указывают и другие авторы, указывающие, что гносеологический базис исследования теории хозяйственного механизма был заложен классиками экономической теории А. Смитом, Д. Рикардо, Ф. Кэне и К. Марксом, а само понятие «хозяйственный механизм» было введено В.И. Лениным, который подразумевал под ним способ ведения хозяйства, обусловленный формами организации общественного производства, структурой и методами управления, способами привлечения людей к труду [11]. Следует отметить, что выделяемые в литературе формационная, историческая, антропологическая концепции рассматривают скорее механизм хозяйствования, принятый на определенных этапах (ступенях) развития человеческого общества и отдельных культур. Вместе с тем, существующие разночтения в трактовке исследуемого понятия имеют место в рамках нашего общества и в условиях рыночной экономики. Встречающиеся в современной литературе трактовки хозяйственного механизма можно свести к следующим:

– совокупность экономических структур, институтов, методов хозяйствования и форм взаимодействия хозяйствующих субъектов, служащих увязке и согласованию

общественных, групповых и частных интересов и обеспечивающих функционирование и развитие экономики;

- система объективно взаимосвязанных экономических рычагов, средств, стимулов, методов и инструментов управления экономикой, основанных на экономических законах;

- способ хозяйства, имеющий специфические организационные, экономические, правовые, управленческие отношения;

- механизм функционирования национальной экономики, образуемый системой органов управления и непосредственных производителей;

- экономическое взаимодействие между субъектами и «центром», принимающее форму стратегической игры;

- организационно-экономическое «устройство», качественно или количественно преобразующее импульсы внешней и внутренней среды в результате деятельности на основе применения форм, методов и инструментов управления различного рода процессами.

Можно констатировать, что у многих современных исследователей распространено мнение, что хозяйственный механизм позволяет согласовывать интересы разных экономических субъектов и их групп и обеспечивать рост национальной экономики.

Существующие мнения относительно взаимосвязи и тождественности понятий «хозяйственный механизм» и «экономический механизм» можно условно разделить на две группы:

- 1) хозяйственный и экономический механизм являются идентичными понятиями [6];

- 2) хозяйственный механизм – понятие более широкое, а экономический механизм является его частью [10]. Иными словами, помимо экономических методов воздействия на объект управления, хозяйственный механизм использует нормативно-правовые, социально-психологические, организационные методы;

- 3) хозяйственный механизм – понятие более узкое и, будучи дополненным элементами организации и управления производством, экономическими мерами воздействия и системой их взаимосвязи, превращается в экономический механизм [8].

Составляющие хозяйственного механизма также трактуются не единообразно. С одной стороны, некоторые авторы, используя функциональный подход (в котором прослеживаются классические функции менеджмента), выделяют:

- системы анализа и учета, прогнозирования, организации хозяйственных связей, стимулирования субъектов экономических отношений [3];

- формы организации общественного производства, формы хозяйственных связей, формы и методы планирования, совокупность экономических рычагов [1];

- цели и средства, методы и формы хозяйствования, результаты, внутренняя структура преобразования экономических отношений [4].

С другой стороны, ряд ученых используют процессный подход к описанию составляющих хозяйственного механизма. В его рамках выделяют:

- ресурсы, субъект управления, технологии управления [7];

- организация взаимодействия, нормативные документы, условия финансирования [5].

Есть группа исследователей, смешивающая функциональный и системный подход. Например, О.К. Чунаева в качестве составных частей хозяйственного механизма выделяет институциональную структуру, планирование, контроль, мотивационный механизм [9].

Обобщая представленные выше мнения, можно сказать, что хозяйственный механизм – это совокупность систем, форм и методов экономического взаимодействия, определяющих уровень развития объекта управления. В силу семантической тождественности хозяйственный и экономический (или близкий ему организационно-экономический) механизм можно считать синонимами. Эффективность хозяйственного

механизма определяется его адекватностью конкретным условиям места и времени. Невозможно рассматривать хозяйственный механизм в отрыве от объекта управления. Управление генерирует командные воздействия на хозяйственный механизм, который является системой, обеспечивающей управление ресурсами.

Литература:

1. Абалкин, Л. И. Избранные труды. В 4-х т. Т. II. На пути к реформе. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. Новый тип экономического мышления. Перестройка: пути и проблемы / Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 2000. – 911 с.
2. Абалкин, Л. И. Сущность, структура и актуальные проблемы совершенствования хозяйственного механизма/ Л. И. Абалкин // Экономические науки. – 1978. – №8. – С. 33-44.
3. Иконникова, Е.П. Совершенствование хозяйственного механизма как фактор ускорения экономического роста / Е. П. Иконникова, Н. А. Турищев // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2011. – № 1. – С. 5-10.
4. Иншаков, О. В. Механизм социальной рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России / О. В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1995. – 450 с.
5. Лазарева, Н. В. Управление региональными рынками на основе концепции геомаркетинга / Н. В. Лазарева, В. А. Фурсов // Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции «Стратегия устойчивого развития регионов России». – Новосибирск : НГТУ, 2010. – С.197–202.
6. Лукьянова, А. А. Хозяйственный механизм на этапе социально-экономических преобразований в аграрном секторе: монография / А. А. Лукьянова. – Красноярск: Изд-во Краснояр. гос. аграр. ун-та, 2004. – 142 с.
7. Спиридонов, Ю. А. Управление социально-экономическим развитием региона / Ю. А. Спиридонов. – М. : Наука, 2001. – 352 с.
8. Фурсов, В. А. Управление организационно-экономическим механизмом функционирования региональной рыночной инфраструктуры / В. А. Фурсов, Н. В. Лазарева // Kant. – 2011. – № 2. – С. 59-62.
9. Чунаева, О. К. Хозяйственный механизм регулирования деятельности совместных предприятий / О.К. Чунаева // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2012. – № 2. – С. 38-40.
10. Щербаков, В. Н. Основы рациональной системы хозяйствования / В.Н. Щербаков. – М. : Инфра-М, 1998. – 313 с.
11. Экономический строй социализма: в 3-х т. Т.3: Социалистическое расширенное воспроизводство (закономерности, интенсификация, эффективность) / Авт. коллектив: Л. М. Гатовский, Л. И. Абалкин, А. Г. Аганбегян и др.; Редкол.: Е. И. Капустин и др. – М. : Экономика, 1984. – 638 с.

РОСТ СФЕРЫ УСЛУГ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ПРИЧИНЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ

Ю.П. Якубук
г. Минск, Республика Беларусь

Развитие экономики услуг – это процесс качественного порядка. Критически важными факторами конкурентоспособности национальной экономики становятся развитая транспортная сеть, телекоммуникации, финансовая сфера и комплекс

наукоемких деловых услуг. Наблюдается резкое повышение вклада науки, образования, здравоохранения, культуры в развитие общества, их превращение в ключевые условия экономического роста, социального прогресса, повышения качества жизни.

Важнейшая закономерность эволюции сферы услуг заключается в том, что она развивается не в изоляции от материального производства, а в интеграции этих видов деятельности, и от глубины интеграции во многом зависит эффективность современного хозяйства. По мере роста производства и товаров, и услуг многократно разветвляются и усложняются межотраслевые связи этих секторов: в производстве услуг повышаются уровень и качество материального оснащения и обеспечения, в товарном производстве расходы на услуги становятся все более крупной статьёй общих производственных издержек.

Объём мирового производства услуг составил в 2014 г. 45 217 млрд. долл. США¹⁴. Согласно данным Всемирного банка, удельный вес сферы услуг в мировом производстве непрерывно возрастает (рисунок 1).

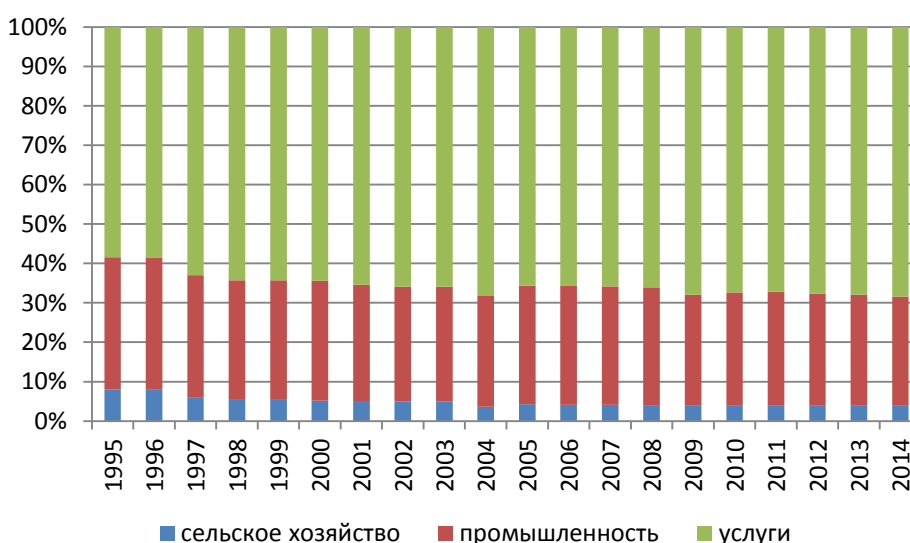


Рис. 1. Структура мирового производства в 1995-2014 гг.
Построено на основе данных [1]

За период 1995-2014 гг. удельный вес сферы услуг в мировом производстве увеличился с 58,4% до 68,4%, удельный вес промышленного производства снизился с 33,6% до 27,7%, сельского хозяйства – с 8 до 3,9% [1].

Смещение структуры производства в пользу сферы услуг характерно и для развитых, и для развивающихся стран, однако в развивающихся странах данные изменения менее выражены.

В 1950 году почти 40% ВВП 68 развивающихся стран приходилось на сельское хозяйство и лишь 12% - на обрабатывающую промышленность. Спустя 55 лет доля сельского хозяйства в структуре их ВВП упала до 16%. В свою очередь, доля отраслей обрабатывающей промышленности в ВВП сначала выросла (достигнув пикового уровня около 17% в начале 1980-х годов), но впоследствии снизилась. На протяжении этого времени доля услуг в ВВП развивающихся стран демонстрировала устойчивый рост, увеличившись более чем на 10 процентных пунктов. Напротив, в 1950 году экономики 21 развитой страны уже в значительной мере были основаны на обрабатывающей промышленности (на которую приходилось почти 30% ВВП), а сельское хозяйство занимало лишь небольшую долю ВВП (16%). Доля сферы услуг в этих экономиках также увеличилась, но при этом обрабатывающая промышленность демонстрировала стабильное

¹⁴ здесь и далее в постоянных ценах 2010 г.

снижение и к 2005 году занимала почти такую же долю ВВП, как и в развивающихся странах [2, с. 2-3].

Специалистами Всемирного банка на основании данных по 100 странам были рассчитаны показатели среднегодового роста по секторам экономики в 1990-2012 гг. (рисунок 2). Согласно данному исследованию, сектор услуг характеризовался наибольшими темпами роста во всех группах стран. Исключением является лишь Китай: несмотря на самые высокие в мире за этот период среднегодовые темпы роста сектора услуг, промышленное производство Китая развивалось еще быстрее.

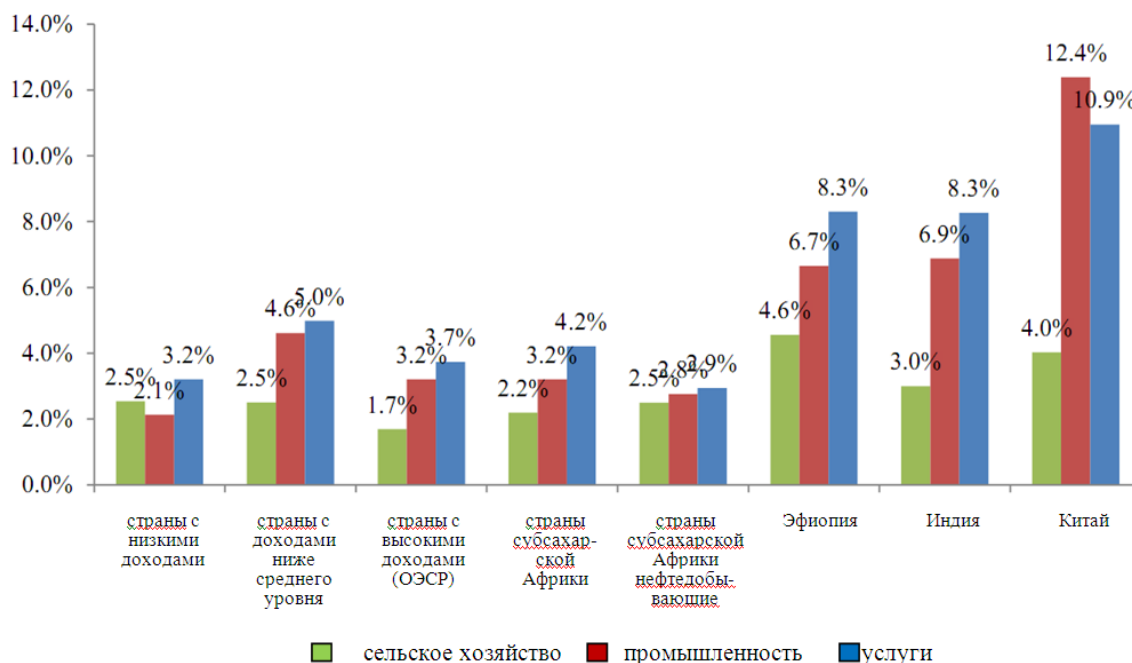


Рис. 2. Рост ВВП по секторам в различных группах стран, 1990-2012 гг. [3, с. 9]

Лидерами по объемам производства услуг в мире являются США (26,9% от мирового объема производства услуг), Япония (8,9%), Китай (8,2%) (рисунок 3).

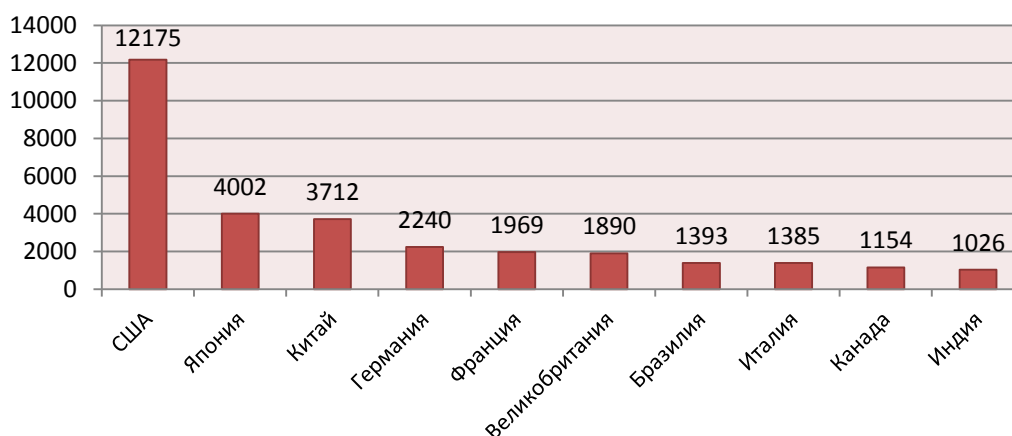


Рис. 3. Мировые лидеры в производстве услуг в 2014 г., млрд. долл. США
Построено на основе данных [1]

Если говорить об относительных показателях, то наибольшее значение сфера услуг имеет для экономически развитых стран, а также некоторых развивающихся, ориентированных преимущественно на оказание туристических услуг (таблица 1).

Таблица 1

Страны с наибольшим и наименьшим удельным весом сферы услуг в ВВП,
2014 г., %

Страны с наибольшим в мире удельным весом сферы услуг в ВВП, %	
Греция	80,3
Великобритания	79,2
Антигуа и Барбуда	79
Франция	78,7
США	78
Нидерланды	77,7
Бельгия	77,3
Португалия	76,1
Дания	75,6
Испания	75,1
Страны с наименьшим в мире удельным весом сферы услуг в ВВП, %	
Нигер	36,6
Азербайджан	36
Чад	32,3
Йемен	28
Конго	25,7

Построено на основе данных [1]

Наименьший удельный вес сферы услуг в ВВП характерен для наименее развитых стран мира, а также для некоторых развивающихся стран Африки и Азии с относительно высоким уровнем развития традиционных отраслей промышленности.

К общеэкономическим факторам, под влиянием которых происходит рост значимости сектора услуг в стране, можно отнести следующие:

- рост ВВП и в целом благоприятная экономическая конъюнктура;
- рост благосостояния населения (уровень доходов или ВВП на душу населения);
- повышение уровня развития производства (переход к более современному технологическому укладу);
- развитие НИР, увеличение количества патентов;
- совершенствование взаимосвязей между секторами обрабатывающей промышленности и услуг, и возможностей взаимодействия инновациями между ними;
- рост доли занятых в сфере услуг;
- развитие внешней торговли;
- увеличение доли информационных и коммуникационных услуг в экспорте;
- повышение позиций страны в международных рейтингах: рейтинге благосостояния стран мира (Legatum Prosperity Index), рейтинге развития человеческого потенциала (Human Development Index), рейтинге глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), индексе экономики знаний (The Knowledge Economy Index), Глобальном инновационном индексе (Global Innovation Index) и др.

Уровень экономического развития страны напрямую влияет на значимость сектора услуг в экономике: чем выше показатель среднедушевого дохода страны, тем выше удельный вес сферы услуг в ВВП. Однако страны различного уровня доходов имеют существенные различия и в структуре сектора услуг. Страны со сходной величиной доходов на душу населения имеют и схожие структуры производства и потребления услуг.

Учеными Национального бюро экономических исследований (Кембридж, США) было проведено исследование, отражающее зависимость особенностей структурных характеристик сектора услуг от уровня доходов населения.

Для удобства исследования были выделены 3 группы услуг:

I – традиционные услуги – розничная и оптовая торговля, транспорт и складское хозяйство, государственные услуги и оборона;

II – сочетание традиционных и современных видов услуг, потребляемых главным образом домашними хозяйствами, - образование, здравоохранение, социальные и персональные услуги, услуги отелей и ресторанов;

III – современные виды услуг – финансовое посредничество, компьютерные, деловые, технические, услуги связи.

Услуги группы I характеризуются невысокими темпами роста во всех группах стран и снижением их доли в ВВП в большинстве экономически развитых стран.

Рост объемов потребления услуг группы II определяет развитие человеческого капитала; их удельный вес в ВВП растет при повышении уровня доходов населения в стране. Сферы образования, здравоохранения, социального обслуживания вырастают в масштабах, по уровню технологий и качества, удовлетворяя все более сложный и разнообразный потребительский и производственный спрос. Крупный структурный компонент сферы образования составляют во всех странах учреждения высшей школы, быстро развивается система непрерывного образования. Осложнение демографической ситуации в развитом мире, обострение социальных и других проблем современного общества лежат в основе расширения позиций услуг социальной помощи. В развитии группы социальных услуг отражается возрастание их общехозяйственной роли, как базового условия развития человеческого потенциала, повышения качества жизни, гуманитарного тренда современного развития [4, с. 26].

Удельный вес в ВВП услуг группы III растет более высокими темпами, чем доходы населения. Структурный рывок, приведший к увеличению их доли в ВВП в 1,5, 2 и более раз, обусловлен высокой динамикой ряда крупных отраслей. При этом рост этого показателя в сфере финансов и страхования в большинстве стран был умеренным, и к 2007 г. ее удельный вес в ВВП в среднем составил 4-6%, в Великобритании, США, Японии - 7-9%. Намного выше он был в Швейцарии и особенно в Люксембурге, странах, известных своей финансовой специализацией. Несколько быстрее, чем по всему сектору услуг, увеличивались объемы операций с недвижимостью. Но наибольший рост демонстрируют профессиональные и деловые услуги, в короткий срок вошедшие во всех развитых странах в число ведущих отраслей хозяйства. Ее ядро образуют комплекс консалтинговых, информационных и компьютерных услуг, научные исследования и разработки, маркетинг и ряд других [4, с. 25].

Развитие сферы услуг в Республике Беларусь происходит в соответствии с мировыми тенденциями: доля услуг в ВВП страны с 2006 г. по 2015 г. повысилась с 42 до 47,7% [5]. Хотя в структуре производства услуг пока преобладают традиционные услуги (оптовая, розничная торговля и транспорт), однако в долгосрочной перспективе их доля сокращается, а более высокие темпы роста характерны для услуг группы II и III (образование, здравоохранение, гостиницы и рестораны, связь, услуги ИКТ, профессиональные услуги).

Литература:

1. World Development Indicators / World DataBank [Electronic resource]. – Mode of access : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> – Date of access : 26.01.2017.

2. Отчет о промышленном развитии 2013. Устойчивый рост занятости: роль обрабатывающей промышленности и структурных изменений / UNIDO. – 2013. – 42 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Media_center/2014/Events/IDR_2013_OVE_RVIEW_RUSSIAN_EBOOK.pdf – Дата доступа : 09.04.2016.

3. Ghani, E. Can Service be a Growth Escalator in Low Income Countries? / Ejaz Ghani, Stephen D. O'Connell // Policy Research Working Paper 6971. – World Bank Group, 2014. – 25 p. [Electronic resource]. – Mode of access : http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer?WDSPath=/IB/2014/07/22/000158349_20140722093642/Rendered/PDF/WPS6971.pdf – Date of access : 07.04.2016.

4. Услуги в современной экономике / Отв. ред. - Л.С. Демидова, В.Б. Кондратьев. - М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 342 с.

5. Национальные счета Республики Беларусь. Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 291 с.

Секция 7

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

LATIN-AMERICAN DIRECTION OF SPANISH EXTERNAL POLICY (2011-2015)

J. P. Botalova
Tyumen, Russia

The text under consideration is headlined “Latin-American Direction of Spanish External Policy (2011-2015)” and written by the graduate of International Relations Department of Tyumen State University, Julia Botalova.

The paper consists of three sections, which provide the readers with theoretical and practical aspects of the issue. The sections cover foreign-policy cooperation program and its mechanisms in regard to the region of Latin America (hereinafter LA), trade and economic diplomacy of Spain in LA, collaboration with LA integration communities. The author assumes that above-listed concerns are the result of newly formed Strategy of Actions towards LA after Popular Party’s accession to power, although this direction has always been traditional and one of the most important in terms of cultural support.

The purpose of the research is to discover new approaches of Spanish government to the states of LA. Lately, Latin American region has demonstrated stable growth of political and economic independence, including rapid development of regional integration activities followed by the search of new partners in the international arena. In the meantime, Spain is overcoming the consequences of internal-policy changes and financial crisis what significantly decreases its opportunities as an international actor.

The author puts forward a hypothesis, which is based on previous author’s projects, current bilateral relationships between the countries and historical background. It predicts that LA is focused now on the path to independence. The region does not take part in global conflicts, activates economic and investment relations with the rest of the globalizing world, integrates into the world economy and modernizes political, social and economic image of the region.

In recent decades, we can observe the transformation of international relations global system. In this context, the processes of mutual cooperation between the countries create a new configuration of international relations (hereinafter IR), which differs from the previous environment of IR by being more dynamic, stable and diverse. From this perspective, Ibero-American world is a unique geographical feature, situated on two continents and united by common history and culture.

By the period of global transformations, social trends, economic development, LA had accumulated its own geo-economic and geopolitical priorities. The region tends to contribute to external financial and economic factors of LA development to compete with appearance of new global economic and political players.

For the methodological study of LA as one of traditional vectors of Spanish foreign policy the author uses the concept of “national interest”. Speaking about the concept of “national interest”, we should not forget that national interests establish a hierarchy of foreign policy priorities of the state. National interests provide either continuity of the previous political course or, at the same time, the ability to adjust to the current transformations.

A large number of categories and theoretical approaches to state development are built on historical experience of European and North American capitalist states. The historical experience of colonial and developing countries is completely different, so the existing theories can not reflect the past of less-developed states in full. Therefore, to achieve the goals doing researches on LA, non-Western theories and concepts should be applied, e.g. “dependence concept”, invented by Latin American scientists.

Thus, LA aspires to raise the role of the region in international affairs and diversify external relations while the whole range of Spanish-Latin American challenges remains unsolved.

Nowadays, Spanish government's initiatives are not always positively received by LA as far as increasing influence of Madrid is still identified as expansion of hidden interests. The course towards deepening of cooperation between Spain and LA is plunged in active involvement of the maximum number of LA countries in overall interaction. To create favorable conditions Madrid must invent attractive economic proposals for LA in order to minimize the crisis circumstances. Nevertheless, Spanish approaches to the challenges are characterized to be highly respectful to the interests of LA continent.

References:

1. Estrategia de la Acción Exterior. Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. 2015. 148 p.
2. Malamud C. Spain's policy and strategies towards Latin America//Canadian Foundation for the Americas.13 p.
3. Яковлев П. П. Кризис и политический поворот в Испании//Латинская Америка. 2012. № 4. С. 25-42.
4. Яковлев П. П. Испания: посткризисная модель развития//Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 10. С. 50-61
5. Яковлев П. П. Внешняя политика нового правительства Испании// ПЕРСПЕКТИВЫ [официальный сайт сетевого издания, дата обращения: 14.05.2016]
6. Renovación de la cooperación con América Latina y el Caribe. Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Gobierno de España// Ministerio de asuntos exteriores y de cooperación. URL: <http://www.exteriores.gob.es> [официальный сайт министерства, дата обращения: 14.05.2016]

IMPROVEMENT OF THE ACCOUNTING AND AUDITING IN FREE ECONOMIC ZONES

*A.A.Ostonokulov
Tashkent city, Uzbekistan*

Foreign direct investment is an integral part of an open and effective international economic system and a major catalyst to development (OECD, 2002). Considering the FDI as a key to economic advancement, many developing economies compete to attract as much investment as possible. In or to stimulate the interest of foreign investors, several countries present particular investor-specific privileges in tax, management and customs, while other countries created FDI-privileged economic zones with an absolute provision of preferences.

Free economic zones are considered by host countries as magnets for attracting foreign direct investment and are considered as an essential plank of the strategy to promote manufactured exports and achieve long term economic diversification and growth (Hakimian, 2009). Free economic zones serve as a key point of economic development by ensuring the technological modernization, integration and production internationalization.

Attracting foreign direct investment by establishment of free economic zones enables aligning the traditional practices with advanced international experience. Transfer of cutting-edge technologies, new production capacity and management skills stimulate business performance, local market saturation and export-oriented production in a host country.

Attracting foreign direct investment brings positive effect and, in one part, it touches to the reforms and adjustments in particular areas. Differences in business structures, legal system

and legislative principles, tax and financial control policies may call for changes and improvements. Existing distinguishing features in regulatory and supervisory environments in host and home economies sometimes may lead to investor-state disputes.

Therefore, reforms in specific areas, where differences exist, are crucial to create a favorable investment environment. In international practice, accounting system reforms is often seen as a widespread area of investor-oriented systemic changes. Differences in reporting and accounting principles and procedures pose the burden of dual-reporting which create a doubled task of following two diverse accounting systems. Number of cases with investor disputes is increasing as the volume and geographical scope of foreign direct investment is extending at an accelerating pace. In particular, mass disputes with tax avoidance and evasion problems still have remained as a hot issue in free economic and special industrial zones due to different accounting, reporting and auditing procedures. Most policymakers and officials of international organizations are urging governments to adopt full-fledged international accounting standards and to eliminate systemic barriers in order to prevent disputes with investors and to create a common accounting and auditing policy for both local and foreign investors. This article studies the recent developments in international investment policies and provides scientifically-proven further improvement proposals.

Accounting system reform is an area of policymaking with high practical value. Wide scientific research in this area is limited in number and scope due to its pure practical manner. Scientific research dedicated to uniform accounting methodologies in free economic zones has been conducted by a bunch of academia. Considering the large economic impact of accounting reform dedicated to investment attraction and concentration purposes, several researchers investigated economy wide impact of accounting regulatory changes. Early studies dedicated to uniformity and internationalization of accounting methods were conducted in the 1960s.

Harmonization of efforts to create commonly recognized international reporting principles was of Mueller in 1967. Globalization and economic linkages between countries and their cooperation impact was studied by Douplik and Salter in 1995. In 1998 Nobes investigated privileged relationship and company development under accounting factors, which fully coincides with the current special economic zones support practices through accounting policy regulation.

A free economic zone is a geographical region that has economic laws more liberal than a country's prevailing economic laws (ICAI, 2010). Creation of free economic zones is increasingly becoming part of national investment policies and may cover broader national economic interests. There is a need to balance regulatory space for governments in applying free economic zone regulations with the interests of investors for transparent and predictable procedures. Concentration of foreign investment in a particular geographic area facilitates modernization and economic shift at regional level. Technology transfer, employment opportunities, managerial improvement and production growth brings extended socio-economic impact. However, enjoying these benefits of foreign direct investment in a free economic zone requires considerable efforts to benchmark the international practices in foreign direct investment attraction, allocation and optimal utilization. Adopting internationally recognized regulation and supervision practices is a prerequisite for dual understanding and recognition of interests of both sides. Therefore, many host economies change their investment policies and overall business environment by conducting reforms derived from long term development strategy and investor's preferences (Table 1).

Table 1

Changes in national investment policies in 2001–2015

Item	2001	2007	2010	2012	2015
Number of countries that introduced changes	51	49	54	57	46
Number of regulatory changes	97	79	116	92	96
Liberalization / promotion	85	58	77	65	71
Restriction / regulation	2	19	33	21	13
Neutral / indeterminate	10	2	6	6	12

Source: UNCTAD, 2016.

As shown in Table 1, changes in investment policies are classified into three categories in terms of impact on investment climate: (a) liberalization / promotion, (b) restriction / regulation and (c) neutral / intermediate. However, from the point of objective, they are divided into three types of policy changes: encouragement, restriction and prohibition. In the last decade numerous countries adjusted investment environment by adopting new regulations, offering new incentives and creating investment-oriented zones to promote or facilitate investment. For example, as UNCTAD reported, Uzbekistan established one free economic zone and two special economic zones with a great deal of preferences and opportunities. Nowadays the government is planning to open four special economic zones to attract more foreign investment. Chile enacted a new Framework Law for Foreign Investment and guaranteed access for investors to foreign exchange market, free remittance of capital and earnings and exemption from sales and service tax on imports of capital goods. Indonesia introduced a three-hour licensing process for certain categories of investors. Ukraine enacted a law on licensing of commercial activities.

Kazakhstan introduced a one-stop shop in order to enable investors to apply for more than 360 permits and licenses without having to visit various authorities. Moreover, Kazakhstan offered tax incentives and work permits for investors operating in Astana International Financial Centre. South Korea eased employment regulations for foreign investment in the Saemangeum region. Portugal introduced a new regime for the International Business Centre of Madeira to offer a reduced corporate tax rate and withholding tax exemptions on dividend payment. Russian Federation designated the port of Vladivostok and established five areas of priority socio-economic development in the Far Eastern Federal District. The Czech Republic introduced an exemption from real estate tax, expands the range of supported activities and reduces the eligibility requirements for investors. On the other hand, some countries adopted restrictive changes due to economic situation and stability purposes. For example, Australia reformed the foreign investment screening framework significantly to provide stronger enforcement of the rules, a better resourced system and clearer rules for foreign investments.

Hungary restricted the purchase by foreigners of privatized plots of state-owned farmland. Poland adopted a law requiring investors to get approval from the Government to buy a stake of 20 per cent or higher in strategic industries such as power generation, chemicals and telecommunication. The Russian Federation lowered the foreign ownership cap in media companies from 50 per cent to 20 per cent.

There are several edges of reforms which touch to the accounting and reporting issues in both direct and collateral manner. Taking the legislative, structural and traditional accounting policies and procedures into account, abovementioned changes in investment policy requires considerable changes in accounting and reporting practices in free economic zones. As many experts found, developing and transition economies are weak in investment and corporate profile of business which bears the burden of rapid and serious adjustments in accounting and auditing practices.

Accounting theory argues that financial reporting reduces information asymmetry by disclosing relevant and timely information (Sun and Soderstorm, 2007). Asymmetry problem is the main issue that breaks the government-investor relations. Tax regime, sales and marketing activity regulation create differences in accounting and reporting procedures. In international business, accounting asymmetry is often encountered when an enterprise runs reporting activity in two different standards. Host economy's accounting procedures and tax regimes certainly differ from home countries' practices. Sometimes technical faults or operational mistakes may bring serious outcomes which potentially lead to a strict supervision by tax authorities. In developing and transition economies, corporate structure and modern business practices are in development phase. Naturally, accounting practices also keep pace with the progress of economic reforms and face changes in each stage of development. Joint ventures and fully foreign capital-based enterprises feel these difficulties of dual taxation and double reporting issues and regularly attempt to avoid taxes. Concentration of foreign direct investment in a particular area by establishment of investment-dedicated zone is the hotspot of accounting and

auditing related issues. Structural differences in regulatory and supervisory environment in tax, accounting, employment and ownership systems require the uniformity in accounting and auditing practices and procedures in order to operate free economic zones.

In a wider horizon, many policymakers and academia support international accounting and auditing standards as the most instrument of uniform, high-quality and clear-cut pattern for reporting for both home and host countries' responsible authorities. Common principles and procedures may create a general platform in reporting and bookkeeping in all enterprises in any free economic zone. Adoption of international accounting and auditing standards may contribute to improving the assessment and collection of taxes on corporate profits. Income determination for accounting purposes is completely differentiated from income determination for tax purposes, and financial statements are prepared in accordance with tax rules.

Clear understanding of international accounting and auditing standards by both governments and foreign investors in free economic zones is the central aspect. Failing such as misunderstanding, confusion or malfunction coordinating requirements, meaning and key principles of standards expand the existing gap further.

Recent history of free economic zones shows that transition economies set international accounting standards as a basis when they firstly enforced accounting and auditing related legislative acts. Some developing countries are adopting international accounting standards by selection or only for a specific region, free economic zones in our case. Both options are of positive steps, while other developing ones even do not have any legislative backing to support the functioning of international accounting standards. It should be stressed that as UNCTAD's survey revealed, the largest number of complaints and lawsuits by foreign investors are of free economic zones in these economies.

A hotly debated topic of investment capacity improvement issue is achieving the common accounting and reporting principles in free economic zone members. Foreign investors always seek profit, invest in a less risky and more profitable projects. Taxes and other mandatory fees reduces the expected profit and halts the business expansion. Tax avoidance and preference policy can be beneficial for foreign investors in only one condition-unique cores of accounting and reporting principles. Adopting these principles and their relevant elements requires the elimination of abovementioned obstacles. Developing and transition economies have put considerable steps towards aligning international best practices with traditional ones in free economic zones and consequently achieved a reduction in number of tax-related disputes with foreign investors. However, reduction of investor-government tension is not only benefit from adoption of international accounting and auditing practices, as it contributes to enhancing the quality of financial reporting, helping foreign investors evaluate investment prospects and efficiency, supporting business sector development, mobilizing domestic savings, and eventually, stimulating integration into global financial system.

References:

1. Deloitte. 2012. International Financial Reporting Standards for U.S. Companies: Planning for IFRS Adoption. PwC Audit and Enterprise Risk Services.
2. The Institute of Chartered Accountants of India. (2010). Technical Guide on Accounting for Special Economic Zones Development Activities. Sahitya Bhawan Publications.
3. OECD. (2008). OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: FDI Accounting Principles and Valuation. 4th Ed. OECD Publications.
4. UNCTAD. (2015). International Accounting and Reporting Issues 2014 Review. UNCTAD/DIAE/ED/ 2015/2. UNTAD Publications.
5. Shollapur. M., Maheshvari, S. and Tate, U. (2010). FDI Accounting in India and China: A Need for Harmonization. Dias Technology Review. Vol. 6, No. 2.
6. Shima, K. and Yand, D. (2012). Factors Affecting the Adoption of IFRS. International Journal of Business. Vol. 17, No. 3.
7. Wang, J. (2009). The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities. Job Market Papers.

8. Farole, T. and Akinici, G. (2011). Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. Directions in Development Series. World Bank Group.
9. ICAS (2010). Chinese Accounting Reform: Towards a Principles-Based Global Regime. ICAS Working Group Papers.
10. Canton, E. and Solera, I. (2013). Greenfield Foreign Direct Investment and Structural Reforms in Europe: What Factors Determine Investments? European Economy Discussion Papers. No.33.

TRADE INDICATORS OF THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES' COUNTRIES

*E. Simutowe, Y.L. Rastopchina
Belgorod, Russia*

The Commonwealth of Independent States (CIS) was founded on 8 December 1991 by the leaders of Belarus, Russian Federation and Ukraine after signing the agreement of its establishment. Two weeks later, on 21 December 1991 in Almaty the heads of states of eleven sovereign states (except the Baltic States and Georgia, which joined the CIS in 1993) signed a protocol to this agreement which stressed that the Republic of Azerbaijan, Republic of Armenia, Republic of Belarus, Republic of Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Republic of Moldova, the Russian Federation, Tajikistan, Turkmenistan, Republic of Uzbekistan and Ukraine on an equal basis are to form the Commonwealth of Independent States. Participants of the meeting unanimously adopted the Almaty Declaration, reaffirming the commitment of the former Soviet Union republics to cooperation in various fields of domestic and foreign policy, which declared guarantee on compliance with international obligations of the former Soviet Union. Later, in December 1993, the Commonwealth of Independent States was joined by Georgia [2].

One of the main aims of the Commonwealth of Independent States is comprehensive and balanced economic and social development of member states within the common economic space, interstate cooperation and integration. It is from this aim that our work is based on as we analyze the trade indicators of these countries. Our objective is to understand the current levels of intra-CIS trade 25 years after the formation of the CIS and assess the levels of effectiveness of trade in CIS countries. In our analysis of trade indicators of the Commonwealth of Independent States we used the following indicators: export and import trends, intra-CIS trade intensity index, export and import intensity index and trade-to-GDP ratio.

Figure 1 shows the export and import trends of the CIS (Aggregate for all the 11 countries) in billion US\$ for the period 2006-2015.

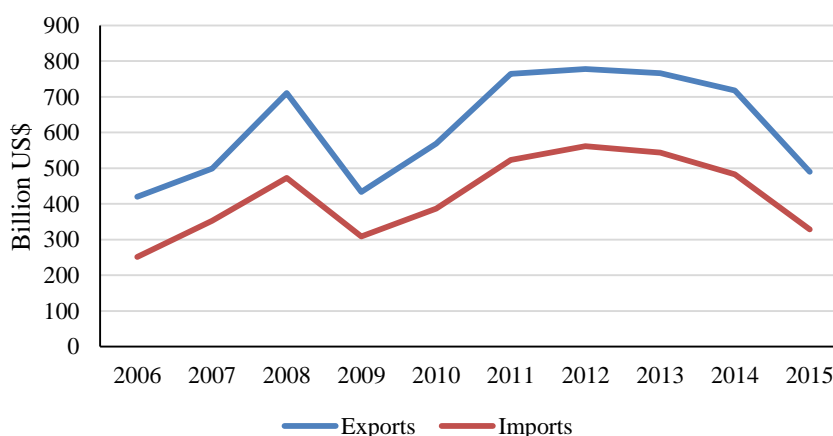


Fig.1. Export and import trends of the CIS for 2006-2015, billion US\$
Data adapted from: [4]

Figure 1 shows that the export and import trends of the CIS during the ten years (2006-2015) was characterized with a downward and upward trend at different times. Both imports and exports had a positive growth rate from 2006 to 2008 before falling in 2009 in the wake of the global financial crisis. Exports and imports started picking up in 2010 and in 2011 they reached the levels more than those of 2008. The peak in exports and imports was attained in 2012 with amounts of 777,988 US\$ and 561,706 US\$ respectively. Both exports and imports returned to a downward trend in the years 2013-2015 as a result of the fall in commodity prices.

Intra-regional trade is one of the indicators used to measure regional integration. Figure 2 shows intra-CIS trade intensity index for 2006-2015.

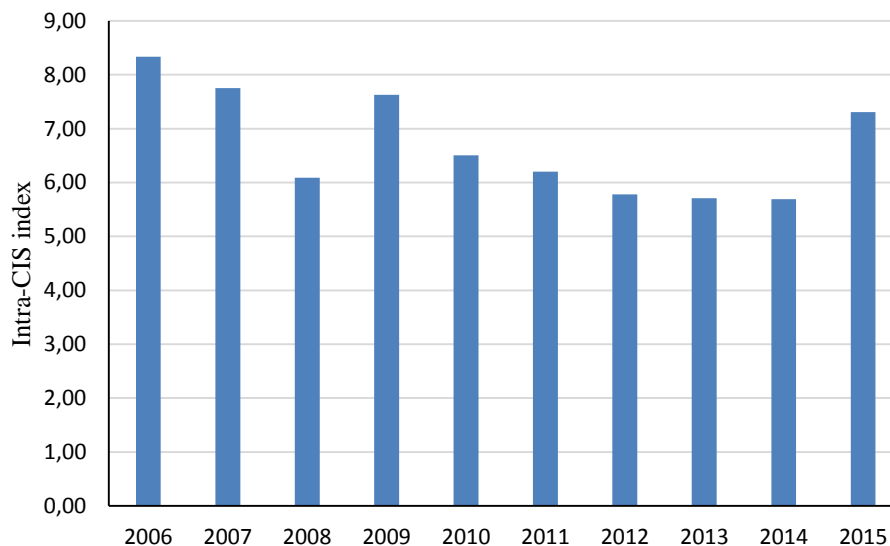


Fig.2. Intra-CIS trade intensity index for 2006-2015

Calculations based on data adapted from: [4,6]

Results in figure 1 show that the intra-CIS trade intensity index for all the years from 2006 to 2015 is greater than one despite a decrease from 8,34 in 2006 to 7,31 in 2015. These results indicate that trade flow within the CIS is larger than expected given the importance of the CIS in world trade.

In addition to intra-CIS trade intensity index, export and import indices between CIS countries were calculated for the year 2015. Tables 1 and 2 show the matrices of export intensity indices of CIS countries for 2015.

Table 1

Matrix of export intensity indices of CIS countries for 2015

	Armenia	Azerbaijan	Belarus	Kazakhstan	Kyrgyzstan
Armenia	-	3,912	2,003	1,765	0,987
Azerbaijan	0,000	-	0,102	0,318	1,253
Belarus	5,260	9,230	-	10,548	8,674
Kazakhstan	12,062	2,078	1,200	-	47,118
Kyrgyzstan	0,522	4,130	1,854	113,789	-
Moldova	2,820	3,204	36,369	16,058	4,030
Russian Federation	7,429	8,620	19,435	15,964	15,511
Tajikistan	0,022	0,000	2,181	97,437	37,320
Turkmenistan	0,254	3,529	0,109	3,298	1,638
Ukraine	0,000	14,921	12,391	10,051	8,266
Uzbekistan	1,358	1,819	2,463	63,775	38,358

Calculations based on data adapted from: [1,4]

Table 2

Matrix of export intensity indices of CIS countries for 2015

	Moldova	Russian Federation	Tajikistan	Turkmenistan	Ukraine	Uzbekistan
Armenia	1,636	13,727	1,192	33,310	1,763	2,751
Azerbaijan	0,322	1,743	3,732	1,915	2,637	14,631
Belarus	18,415	34,759	3,568	8,907	41,300	2,260
Kazakhstan	2,589	8,902	41,555	7,223	11,193	32,947
Kyrgyzstan	0,369	8,555	197,462	11,119	2,118	138,821
Moldova	-	11,025	1,737	2,624	10,231	5,383
Russian Federation	3,665	-	9,971	7,045	9,044	10,282
Tajikistan	0,426	4,525	-	0,000	1,335	0,000
Turkmenistan	1,115	0,646	0,000	-	0,721	0,000
Ukraine	56,690	11,386	3,584	12,941	-	7,351
Uzbekistan	8,285	8,466	0,000	0,000	4,465	-

Calculations based on data adapted from: [1,4]

The shaded parts in tables 1 and 2 show the export intensity indices that are less than one. Export intensity indices greater than one are an indication that CIS countries are exporting more to each other than might be expected from the countries' share in total world trade. The export intensity indices indicate exports by CIS countries to fellow CIS countries are more than the minimal levels as most of them have indices that are greater than one. Belarus, the Russian Federation, Kazakhstan and Moldova have export intensity indices greater than one with all the trading partners in the CIS.

Tables 3 and 4 show the matrices of import intensity indices of CIS countries for 2015.

Table 3

Matrix of import intensity indices of CIS countries for 2015

	Armenia	Azerbaijan	Belarus	Kazakhstan	Kyrgyzstan
Armenia	-	0,210	6,316	0,032	0,251
Azerbaijan	0,000	-	5,523	3,782	1,716
Belarus	2,100	0,201	-	0,526	1,304
Kazakhstan	1,520	0,726	9,695	-	61,119
Kyrgyzstan	0,920	2,210	7,828	50,775	-
Moldova	1,587	0,091	12,853	0,977	0,534
Russian Federation	10,311	3,384	26,052	8,088	3,268
Tajikistan	1,175	0,930	3,523	41,029	194,646
Turkmenistan	32,815	3,307	8,789	7,128	10,954
Ukraine	2,148	1,154	39,662	3,547	1,521
Uzbekistan	2,711	8,635	2,231	32,519	136,797

Calculations based on data adapted from: [1,4]

As is the case with tables 1 and 2, the shaded parts in tables 3 and 4 indicate the import intensity indices that are less than one. There are four more import intensity indices less than one than those of export intensity indices. Nevertheless, most of the import intensity indices in tables 3 and 4 are greater than one indicating that imports by CIS countries from fellow CIS countries are intense compared with their trading pattern with the rest of the world. It is also worth noting that none of the CIS countries has an import intensity index greater than one with all the trading partners within the CIS.

Table 4

Matrix of import intensity indices of CIS countries for 2015

	Moldova	Russian Federation	Tajikistan	Turkmenistan	Ukraine	Uzbekistan
Armenia	2,757	14,365	0,022	0,250	16,294	1,339
Azerbaijan	3,188	7,361	0,000	3,477	14,257	1,792
Belarus	40,503	26,286	2,147	0,108	13,319	2,425
Kazakhstan	16,332	16,215	95,779	3,242	11,497	62,715
Kyrgyzstan	12,891	15,130	36,785	1,614	9,661	37,824
Moldova	-	6,342	0,420	1,099	39,635	8,169
Russian Federation	8,334	-	4,366	0,623	12,868	8,172
Tajikistan	1,712	9,937	-	0,000	3,540	0,000
Turkmenistan	2,585	7,017	0,000	-	12,775	0,000
Ukraine	9,053	9,406	1,313	0,709	-	4,393
Uzbekistan	5,304	10,243	0,000	0,000	7,258	-

Calculations based on data adapted from: [1,4]

The significance of international trade in the economy of a country is determined by the trade-to-GDP ratio. Trade-to-GDP ratio is the sum of imports and exports of a country divided by that country's GDP. Table 5 shows the trade-to-GDP ratios of CIS countries for 2006-2015, %.

Table 5

Trade-to-GDP ratios of CIS countries for 2006-2015, %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Armenia	50	45	44	45	52	54	57	55	52	47
Azerbaijan	55	36	112	47	53	55	48	47	41	34
Belarus	114	117	118	101	109	146	145	110	101	107
Kazakhstan	76	77	82	62	55	67	72	58	56	42
Kyrgyzstan	89	93	111	89	98	101	107	106	103	82
Moldova	110	114	107	84	93	106	101	99	96	92
Russian Federation	44	42	44	39	41	43	42	41	42	41
Tajikistan	84	85	86	70	77	81	71	63	64	51
Turkmenistan	45	48	61	37	33	48	56	50	44	32
Ukraine	75	74	81	70	79	89	84	74	82	79
Uzbekistan	56	58	60	41	38	36	33	37	33	25

Calculations based on data adapted from: [4,5]

As expected, the results in table 5 show that the trade-to-GDP ratios of all the CIS countries from 2006 to 2015 are equal to or greater than 25% giving an indication of CIS countries' openness to international trade. As at 2015 Belarus had the highest trade-to-GDP ratio of 107% and Uzbekistan had the lowest at 25%. The trade-to-GDP ratios in the period 2006-2015 of 10 out of 11 countries reduced with that of Uzbekistan having the largest reduction from 56% in 2006 to 25% in 2015. Only Ukraine had an increase in the trade-to-GDP ratio in the period 2006-2015 from 75% to 79%.

From 2006 to 2015, aggregate exports and imports growth rates of CIS countries were 16,74% and 30,59% respectively. In the same period, the aggregate GDP growth rate of CIS countries was 42,39%. A larger GDP growth rate as compared to the growth rates in exports and imports explains the decrease in trade-to-GDP ratio. Intra-CIS trade continues to play an important role in the development of CIS countries and the positive results of intra-CIS trade intensity index are an indication of increased efforts in the integration process of CIS countries

notwithstanding a five-year downward trend in intra-CIS trade intensity index from 2010-2014 before picking up in 2015. In determining the effectiveness of trade among CIS countries, we came to a conclusion that the import and export intensity indices of CIS countries confirm that there is an intense exports and imports flow within the CIS countries.

References:

1. B.P. Sarath Chandran. Trade Complementarity and Similarity Between India and Asean Countries in the context of the RTA [Text]: VVM's Shree Damodar College of Commerce and Economics, Goa, Munich Personal RePEc Archive, 2010. - pp. 2-3.
2. Commonwealth of Independent States [Official website]. URL: <http://www.e-cis.info/page.php?id=19397> (Date of access 13.02.2017).
3. Openness to trade: exports plus imports as a share of GDP, ranked against major competitors [Text]// Department for Business Innovation and Skills. - pp. 2-4.
4. Trade map [Web resource]. URL: http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1 (Date of access 10.02.2017)
5. UNCTAD [Web resource]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (Date of access 14.02.2017).
6. World Bank [Web resource]. URL: http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm (Date of access 11.02.2017).

TRENDS AND PERSPECTIVES OF TOURISM IN UZBEKISTAN

*A.D. Troyanovskaya, T.V. Khvesko
Tyumen, Russia*

Tourism is a great part of the world economics with the highest incomes and dynamic development. It plays of the leading roles in establishment economical, cultural and social connections all over the world. Due to globalization, expansion of transport flows and fierce competition the Uzbekistan tourism sector is able to realize its potential.

Uzbekistan is a country located on the way of the Great Silk Road. As we all agree, the Silk Road is a valuable asset for all human-beings. The four major ancient civilizations have emerged and flourished along the Silk Road. The Silk Road areas cover three continents and oceans across our globe, more than 100 nations and 75% of the whole population of the world. In addition, another importance of the Silk Road lies in its spiritual value and lessons we can learn from the history of Silk Road. These can be summarized with three sentences: 1) individual differences should be recognized and acknowledged as reason for celebration rather than segregation; 2) diversity is beauty, a source of strength and a sign of healthiness for human flourishing; 3) core keys to peaceful coexistence and prosperity of all human-beings are sincere mutual understanding based upon self-temperance and consideration for others as well as collective action. How terrible it is if everybody, every culture, and every city and village is the same as one another! The world is beautiful and wonderful because the members that constitute the world are all different from one another.

Uzbekistan is a part of Central-Asian region with the most interesting history period. This is a country with a rich cultural inheritance, where one can find various kinds of arts, which identify Uzbekistan from the other countries. Recently the interest to Uzbekistan as a capital of tourism of the Central Asia has increased. That's why we can see early increment of the specter of tourism service. Tourism companies in Uzbekistan attract a lot of tourists from around the world.

Historical cities like Samarkand, Bukhara, Khiva are called a pearl of the East. Some historical memorials are enlisted in World Heritage Site UNESCO. Unique geographical sightseeing, which allow to take part in healthy and ecological tourism are located in the country.

With the aim to develop tourism in Uzbekistan a legal base was created. The conditions for training highly qualified professionals in tourism and hospitality services are made. The Scientific Consulting Training Center under patronage of national company «Uzbektourism» successfully works. There is a project that is going to unite Armenia, Georgia, Turkmenistan, Uzbekistan, Tajikistan, Kirgizia, Kazakhstan and China for creation of tourist prestige of the whole region. This is one of the key elements that attracts and motivates tourists because it allows to activate all touristic systems. The Government tries to support economic development sustainability in tourism industry and to assist introduction of new program for realization.

Tourism plays a great role in main parts of economics, as transport, construction, agriculture and other spheres cause acceleration of the social and economic development. A value of tourism is constantly spreading.

Our task is to make an effort to improve relations between eastern nations. It might help to develop not only world economy but social relations as well.

References:

1. GLOBAL AND NATIONAL VALUES ALONG GREAT SILK ROAD: LANGUAGE, EDUCATION AND CULTURE. PROCEEDINGS OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE. Samarkand-Shanghai, 2016

Секция 8 Стратегические аспекты в региональной экономике

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАСШИРЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В ПРОСТРАНСТВЕ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ Г. ВОЛГОГРАДА)

*Е.Н. Васильева, Е.О. Данилова
г. Волгоград, Россия*

Внешняя трудовая миграция является неотъемлемым элементом глобализации. Активность миграционного потока зависит от того, как воспринимают мигранты пространство, в которое планируют переместиться. Не все крупные города являются центрами миграционного притяжения, это зависит от объективных (показатели социально-экономического развития территории, природно-климатические условия, отраслевая структура экономики, уровень безработицы и т.д.) и субъективных факторов (наличие и доступность каналов неформальных взаимодействий с местным населением и региональными структурами, отношение местного населения, действенность общественных организаций, оказывающих помощь в адаптации, наличие и активность землячеств и т.д.).

Проведенный анализ пространства г. Волгограда позволил сделать вывод о том, что выбор места проживания внешними трудовыми мигрантами не определяется исключительно экономическими интересами и объективными показателями рынка труда, уровнем заработной платы и т.д., но в значительной степени зависит от устойчивых неформальных отношений с родственниками и знакомыми, установленных до приезда в место проживания. Наличие этих связей, однако, лишь частично облегчает адаптацию прибывающих трудовых мигрантов. Верификация полученных данных опирается на по две группы методов. В первую входят методы оценки *объективных* показателей. В рамках проведенного исследования г. Волгоград и Волгоградская область, центром которой город является, охарактеризованы по следующим показателям: место Волгоградского региона в РИА-Рейтинге (объем рынка трудовых ресурсов, уровень образования, заработной платы и др.); экономическая потребность Волгоградского региона во внешних трудовых мигрантах (динамика численности населения, уровень безработицы, профессиональный состав вакантных рабочих мест); оценка эффективности внешней миграции в г. Волгограде (число прибывших и выбывших из стран СНГ и дальнего зарубежья). Таким образом, показаны потребности города и области в трудовых мигрантах как объективный фактор привлекательности пространства региона.

В ходе исследования использовался аналитический инструментарий Д. Стюарта – теория гравитационной модели. Согласно этой модели, взаимодействие между совокупностями людей подчиняется закону, аналогичному закону всемирного тяготения (гравитации), что позволяет представить г. Волгоград как естественный «гравитационный центр», который концентрирует социально-экономические взаимодействия и информационные потоки. Это позволяет определить экономическую потребность во внешних трудовых мигрантах, выявить объективные факторы миграционной привлекательности пространства. С опорой на теорию гравитационной модели Д. Стюарта, исследована инфраструктура городского пространства и степень миграционного взаимодействия между пространственными объектами города. Городская инфраструктура исследовалась как пространство непрерывных изменений, которое влияет на воспроизводство символического капитала и определяет престиж города. Была проанализирована также стоимость аренды жилья в г. Волгограде, которая также влияет на принятие решения о месте переселения мигрантов.

Вторую группу составляют методы оценки *субъективных* показателей, основанные на данных социологических исследований. *Во-первых*, методом анкетного опроса внешних трудовых мигрантов (n = 400, 2015 г.) структурированы факторы, влияющие на выбор места проживания, мест работы и перемещений между ними внешних трудовых мигрантов в г. Волгограде. Использовалась квотная выборка. Квотирование осуществлялось в соответствии с распределением граждан разных государств (и их демографическими характеристиками) в структуре миграционных потоков, а также в соответствии с концентрацией внешних трудовых мигрантов на территории Волгоградской области и г. Волгограда.

Структура миграционных потоков: граждане Узбекистана (23%), Армении (22%), Казахстана (15,5%); Азербайджана (9%), Таджикистана (7,5%), Молдовы (4,5%), Киргизии (3,5%). Демографические характеристики миграционных потоков: в структуре представлены, в основном, трудоспособными гражданами от 30 до 35 лет (48%) и от 24 до 29 лет (26%). Меньше тех кому 36-45 лет (12%). Остальные 14% – это возрастные группы менее 23 и старше 46 лет.

В соответствии с концентрацией внешних трудовых мигрантов на территории Волгоградской области: за пределами г. Волгограда проживают – 26%; в районах города: Дзержинском – 16,5%, Советском – 16%; Тракторозаводском – 9,8%; Кировском – 9%; Красноармейском – 7,5%; Краснооктябрьском – 7,5%; Ворошиловском – 6,3%; Центральном – 1,5%.

Базой, позволившей определить структуру генеральной совокупности являлись данные Федеральной службы государственной статистики и Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области, а также УФМС по Волгоградской области.

Во-вторых, проведен анкетный опрос населения г. Волгограда, который позволил оценить особенности восприятия внешних трудовых мигрантов местным населением г. Волгограда (n = 1000, 2015 г.). Использовалась квотная выборка. Квотирование осуществлялось по полу и возрасту и районам проживания жителей г. Волгограда. Возможная статистическая погрешность не превышает 3,1%. Квоты по возрасту: от 18 до 34 лет, от 35 до 54 лет, 55 лет и старше рассчитаны пропорционально численности населения. Согласно статистическим данным, квоты перегруппированы: 18-29, 30-39, 40-49, 50-59, 60 и старше.

Квоты по полу и возрасту рассчитывались на основе данных, представленных на сайте (<http://www.gks.ru>) Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области (*Волгоградская область в цифрах 2012*). Квоты по месту жительства рассчитывались на основе данных, представленных на сайте (<http://www.gks.ru>) Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области (*Итоги Всероссийской переписи населения 2010 года*).

Социологическое исследование показало, что все внешние трудовые мигранты, участвовавшие в опросе, приехали в город, уже имея в нем знакомых или родственников. Эти субъективные факторы компенсируют влияние объективных факторов, снижающих привлекательность г. Волгограда: невысокие социально-экономические как города, так и региона в целом, трудности в приобщении внешних трудовых мигрантов к символическим благам города, высокую арендную плату жилья при относительно низком уровне заработанных плат. Эмпирические данные свидетельствуют о том, что чаще всего внешние трудовые мигранты живут с друзьями или родственниками и очень редко снимают жилье одни. Разумеется, бывают случаи, когда внешний трудовой мигрант перемещается, зная, что будет проживать отдельно от родственников и друзей, однако и в этом случае он полагается на то, что в пространстве города развиты социальные связи с земляками.

Основными сферами деятельности, в которых работают иностранные граждане являются: сфера услуг, строительство, оптовая и розничная торговля, обрабатывающие

производства, транспорт и связь. 83% внешних трудовых мигрантов отмечают, что в г. Волгограде относительно легко найти и устроиться на работу. В целом 72% респондентов отметили, что сложности, связанные с поиском работы, могут помочь преодолеть друзья или родственники, но 23% убеждены, что могут рассчитывать только на себя. 17% опрошенных отмечают, что в г. Волгограде довольно сложно устроиться на работу, и это в особенности касается работы с достойным уровнем оплаты труда; только 4% доверяют центру занятости, лишь 1% обращается за помощью в этнонациональные общественные организации (что не может быть статистически значимым показателем).

Таким образом, внешние трудовые мигранты ориентируются, прежде всего, на помощь в трудоустройстве со стороны близких и не ориентированы на взаимодействие с местным населением, что соотносится с результатами опроса постоянно проживающего населения г. Волгограда. Негативной тенденцией является то, что развиты опасения местных жителей по поводу потери своих рабочих мест (предполагается, что работодатели предпочтут внешних трудовых мигрантов, т.к. их труд оценивается ниже, в связи с этим на рынке труда возможны некоторые ограничения в сфере занятости и появляется «работа для мигрантов»). Данные анкетного опроса населения города указывают на то, что около 60% опрошенных согласны с утверждением – «Мигранты отнимают рабочие места у местного населения».

Необходимо учитывать, что местное население и трудовые мигранты не стремятся к взаимодействию, опасаясь конкуренции за рабочие места. При этом стремление мигрантов сохранить привычный жизненный уклад, а также отсутствие достаточных знаний в правовой и финансовой сферах, языковые преграды заставляют их выбирать для места жительства районы, уже освоенные земляками. Анализ результатов исследования показывает необходимость разработки механизмов и институтов, оптимизирующих в условиях глобализации взаимодействие местного населения с внешними трудовыми мигрантами. Эту роль могут выполнять этнонациональные общественные организации (землячества). Однако опрос руководителей этих организаций показал, что они в настоящее время не выполняют роль буфера между внешними трудовыми мигрантами и принимающей стороной. Сформировавшись в г. Волгограде к 1990 гг., общественные организации ориентировались на решение, в первую очередь, социальных проблем этнических групп, давно проживающих на данной территории, имеющих российское гражданство, для которых проблема адаптации давно решена, а главной проблемой является, напротив, поддержание национальной культуры. Необходимо использовать преимущество этнонациональных общественных организаций (землячеств), поскольку они находятся ближе к населению, не являются государственными структурами и потому могут пользоваться большим доверием.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*М.А. Гайворонская, Е.В. Никулина
г. Белгород, Россия*

Устойчивое развитие в настоящее время является одним из наиболее обсуждаемых направлений научных исследований, политических устремлений. Существует множество определений устойчивого развития. Наиболее распространенное из них: устойчивое развитие – это развитие, гарантирующее достойные, максимально возможные равные стартовые условия представителям данного и следующих поколений для проявления своих способностей и удовлетворения жизненных потребностей. Устойчивое развитие

базируется на экономике, сочетающейся с принципами экологической безопасности и социальной справедливости в демократическом обществе, соблюдающем права человека.

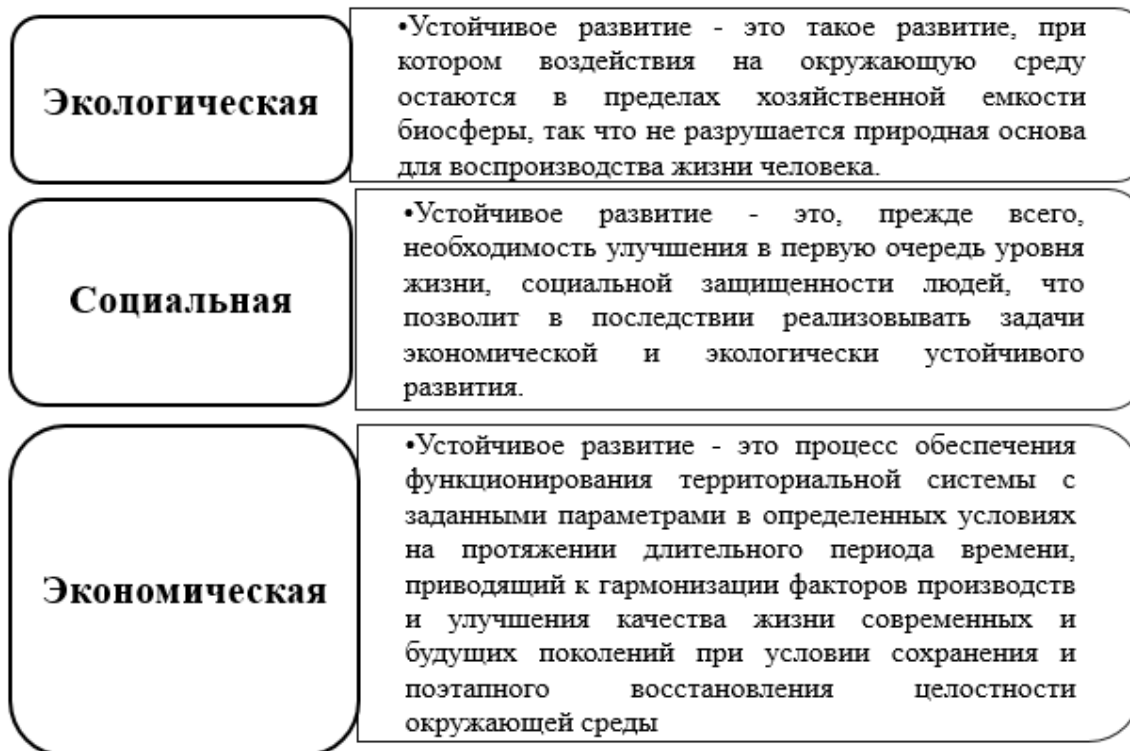


Рис. 1. Классификация определений устойчивого развития в зависимости от доминирования одной из составляющих развития (экологической, социальной или экономической)

Составлено по материалам: [3, с. 16]

В настоящее время выделяют несколько основных подходов к понятию развитие:

- устойчивые рост, который подразумевает устойчивое экономическое развитие и увеличение материального потребления;
- устойчивое использование – признание ограничений и пределов использования ресурсов, поддержание развития на допустимом уровне, но не запрещающее рост;
- устойчивое развитие качества жизни – поддержание целостности экосистем, интеграции окружающей среды, нормативное планирование, привлечение науки для решения экологических проблем.

Основой для разработки стратегических направлений устойчивого социально-экономического развития, а также формулировки конкретных мероприятий по их внедрению должна стать концептуальная модель инвестиционного развития региона (рис. 2).

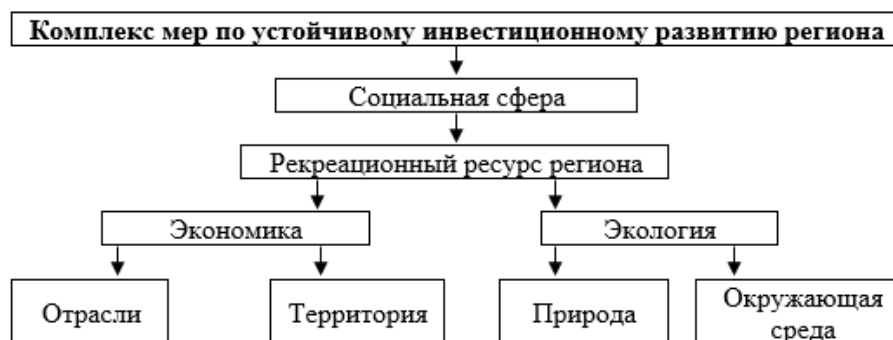


Рис. 2. Концептуальная модель устойчивого инвестиционного развития региона
Составлено по материалам: [3, с. 19]

В структуре экономического знания модель занимает промежуточное положение между научным и практическим способом освоения пространства, она соединяет в себе наиболее существенные элементы методологии устойчивого развития переведенных в алгоритм решения конкретной проблемы. В экономике ориентирами являются:



Рис. 3. Экономические ориентиры регионального развития
Составлено по материалам: [2, с. 18]

Региональная политика устойчивого инвестиционного развития территории должна разрабатываться на основе следующих принципов:

Таблица 1

Принципы устойчивого инвестиционного развития региона

Принцип целенаправленности	Региональная политика формируется в соответствии с целевыми ориентирами, намеченными общегосударственной стратегией устойчивого развития;
Принцип комплексности	Предусматривает развитие региона в рамках его участия в территориальном разделении труда, сохранении экологического баланса соблюдении его экономических, социальных, научно-технических и других интересов;
Принцип научности	Региональная политика должна базироваться на научной аргументации целей и способов её достижения, должна отражать последние прогрессивные тенденции общественного развития и его закономерности с учетом исторических, геополитических условий и традиций, особенностей развития региона;

Принцип оптимальности	Преимущества должны иметь программы, позволяющие достичь максимального экономического, социального эффекта с минимальными затратами и в кратчайшие сроки;
Принцип иерархичности	Определяет характер отношений, возникающих в процессе управления между субъектами различных уровней управления региональным развитием, а также между субъектами и объектами управления (законодательные, административные, экономические мероприятия, осуществляемые на всех уровнях управления);
Принцип распределения прав, обязанностей и ответственности	Тесно связан с предыдущим принципом и призван обеспечить эффективность работы всех уровней управления и избежать чрезмерной бюрократизации;
Принцип системности	Требует рассмотрения региона, как системы взаимодействующих элементов (подсистем). Региональная политика должна обеспечивать и совершенствовать структуру и функциональную целостность системы;
Принцип вариантности	Предусматривает наличие альтернативных путей достижения поставленных целей и возможность выбора оптимального варианта с учетом ограничений на ресурсы и возможности их взаимозамены;
Принцип обеспеченности ресурсами	Каждый регион обладает определенными материальными, трудовыми и природными ресурсами. Региональная политика должна предусматривать механизмы рационального использования существующих ресурсов и возможности их привлечения в случае дефицита;
Принцип объединения отраслевого и территориального подходов	Предусматривает органичное объединение интересов отрасли и территории при реализации региональной политики;
Принцип обратной связи	Проведение любой политики не принесет результатов без контроля за ее выполнением, с одной стороны, и её корректировки в соответствии с результатами реализации с другой;
Принцип этапности	Состоит в постепенности реализации целей региональной политики, исходя из имеющихся возможностей, приоритета целей и других факторов.

Составлено по материалам: [4, с. 125]

Современная политика регионального управления должна дифференцироваться, как и сами территории, и опираться на знание их социально-географических особенностей, тенденций развития. В районах, которые будут признаны «перспективными», упор должен делаться на стимулирование бизнеса, создание благоприятных условий для капитала, притока инвестиций, устойчивого роста и, в конечном итоге, бездефицитного бюджета. В то время как основой региональной политики в муниципальных районах, признанных «неперспективными» для определенных видов деятельности, должны стать помощь населению, сохранение историко-культурных ландшафтов, укрепление института местного самоуправления.

Региональные органы власти и управления призваны обеспечить решение задач комплексного развития территорий путем проведения более обоснованной экономической политики, используя преимущества и резервы, связанные с диверсификацией экономики, формированием мощного научно-технологического комплекса, использованием

экономики знаний, что, в свою очередь, обеспечит рост устойчивости и конкурентоспособности региональной экономики.

Литература:

1. Безрукова, Т. Л. Формирование инвестиционной привлекательности в процессе управления инновационным проектом [Текст] / Т. Л. Безруков // Современная экономика: проблемы и решения. – 2013. – № 9. – С. 28-36.
2. Березнев, С. В. Инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность региона: методы анализа [Текст] / С. В. Березнев // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 43. – С. 15-25.
3. Виханский, О. С. Стратегическое управление [Текст] : учеб. пособие / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2013. – 292 с.
4. Лапыгин, Ю. Н. Инвестиционная политика [Текст] : учеб. пособие / Ю. Н. Лапыгин, А. А. Балакирев. – М.: КНОРУС, 2015. – 320 с.
5. Фетисов, Г. Г. Региональная экономика и управление [Текст] : учеб. пособие / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М. : ИНФРА - М, 2013. – 416 с.

ЭФФЕКТ РЕСУРСНОЙ КОЛЕИ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РФ

***Р.И. Герелишин
г. Москва, Россия***

Современные экономические условия создают для стран и компаний серьезные вызовы, не справившись с которыми экономических агентов не ожидает ничего, кроме краха. Необходимость адаптироваться под динамическую экономическую среду, учитывать конъюнктуру мировых рынков, а в последнее время еще и перестраивать модель поведения ввиду наложенных на Российскую Федерацию санкций обуславливает повышение интереса экономических агентов к такой дисциплине как стратегия. Однако недостаточное освещение этой дисциплины в современной науке, недостаточное правовое обеспечение и вульгаризированное восприятие данного экономического направления приводят к тому, что стратегическое развитие зачастую ошибочно отождествляют с долгосрочным планированием, что, в свою очередь, приводит к ситуации, когда постулируемое стратегическое развитие не приводит к экономическому и социальному развитию в принципе.

Стратегия - это система поиска, формулирования и развития доктрины, которая обеспечит долгосрочный успех при ее последовательной и полной реализации. Стратегия - это результат системного анализа среды, существующих прогнозов будущих условий на основе стратегического мышления, глубоких знаний и интуиции [1, с. 353]. Данное определение принадлежит профессору, иностранному члену Российской академии наук Владимиру Львовичу Квинту. Его идеи базируются на том, что стратегия региона (компании, отрасли, страны или даже отдельного человека) базируется на поиске приоритетов, которые должны быть подкреплены определенными конкурентными преимуществами. Более того, данная методология включает в себя 15 правил стратегического мышления [2, с. 364], нарушение которых приведет к неудаче - результат достигнут не будет. Подход В.Л. Квинта на порядок шире и многограннее, но уже обозначенных тезисов достаточно для того, чтобы подвергнуть сомнению направление развития, выбранное многими регионами Российской Федерации.

Основной интерес в данной статье заключается в траекториях развития регионов, которые могут обеспечить долгосрочное развитие, а не экономический застой. Опираясь

такая траектория должна на конкурентные преимущества конкретного региона, чтобы с их помощью стратегия могла быть реализована. Преимущества – очень вариативная категория, так как они могут заключаться, как в удачном территориальном расположении и близости к потенциальным рынкам сбыта, так и высококачественной институциональной среде и развитых рыночных механизмах, определяющих высокую инвестиционную привлекательность. Например, удачное территориальное расположение Индии и разница в часовых поясах с Соединенными штатами Америки привели к тому, что Индия является самым популярным направлением для аутсорсинга. Наличие узнаваемого бренда – залог успеха многих транснациональных корпораций. Выход к морю – доступ к торговым путям и полюс развития портовых городов и агломераций. Примеров можно привести много, однако для России наиболее актуально другое преимущество – природные ресурсы. Именно на этом преимуществе необходимо остановиться подробнее.

Тот факт, что Россия является одной из самых богатых в части природных ресурсов стран в мире ни для кого не секрет. По состоянию на 2015 год Россия занимала 3 место в мире по добыче нефти [3], 2 место в мире по добыче газа [4], в 2014 шестое место в мире по добыче угля [5]. Ресурсообеспеченные регионы являются флагманами российской экономики, так как средние зарплаты, например в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском округах, в 2015 году значительно превосходят средние по России: 2 место (более чем в 2 раза выше, чем в среднем по РФ) и 7 место (в 1,5 раза выше, чем в среднем по РФ) соответственно [6; с. 229]. Величина валового регионального продукта (ВРП) на душу населения в ЯНАО в 2014 году практически в 7,5 раз превышает средние по РФ [7; с. 517]. Несомненно, подобные показатели позволяют сказать, что ресурсные регионы на порядок более благополучны в экономическом смысле. И благополучие это построено на фундаменте конкурентного преимущества – ресурсного потенциала.

Однако помимо явных выгод от ресурсного обеспечения существует и обратная сторона ресурсного потенциала. В 1977 году в журнале *The economist* впервые был озвучен термин голландская болезнь – понятие, описывающее отрицательное влияние на экономические показатели, вызванное укреплением реального курса валюты [8]. Несмотря на то, что данное понятие применимо к странам, а не к отдельным регионам, данный понятийный аппарат вполне можно перенести на региональный уровень, так как в соответствии с методологией А.Г. Гранберга регион можно рассматривать как квазигосударство [9, с. 83]. Для того, чтобы понять, есть ли в регионе ориентация на определенный вид деятельности необходимо проанализировать структуру валового регионального продукта в разрезе видов экономической деятельности. Для этого проведем анализ (для 82 регионов РФ) по следующей схеме:

1. Рассмотрим структуру валового регионального продукта регионов Российской Федерации в соответствии с данными Росстата. Для сохранения видовой нейтральности будем брать только процентное соотношение долей видов экономической деятельности в структуре ВРП. Виды деятельности с низкой долей в ВРП оставим агрегированными в категорию «Прочие виды деятельности», как это отражается в статистических сборниках «Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации».

2. Применить аппарат индекса Херфиндаля-Хиршмана, который рассчитывается в теории отраслевых рынков для вычисления уровня концентрации. Таким образом, получаем коэффициент, который показывает, насколько в регионе превалирует определенный вид деятельности.

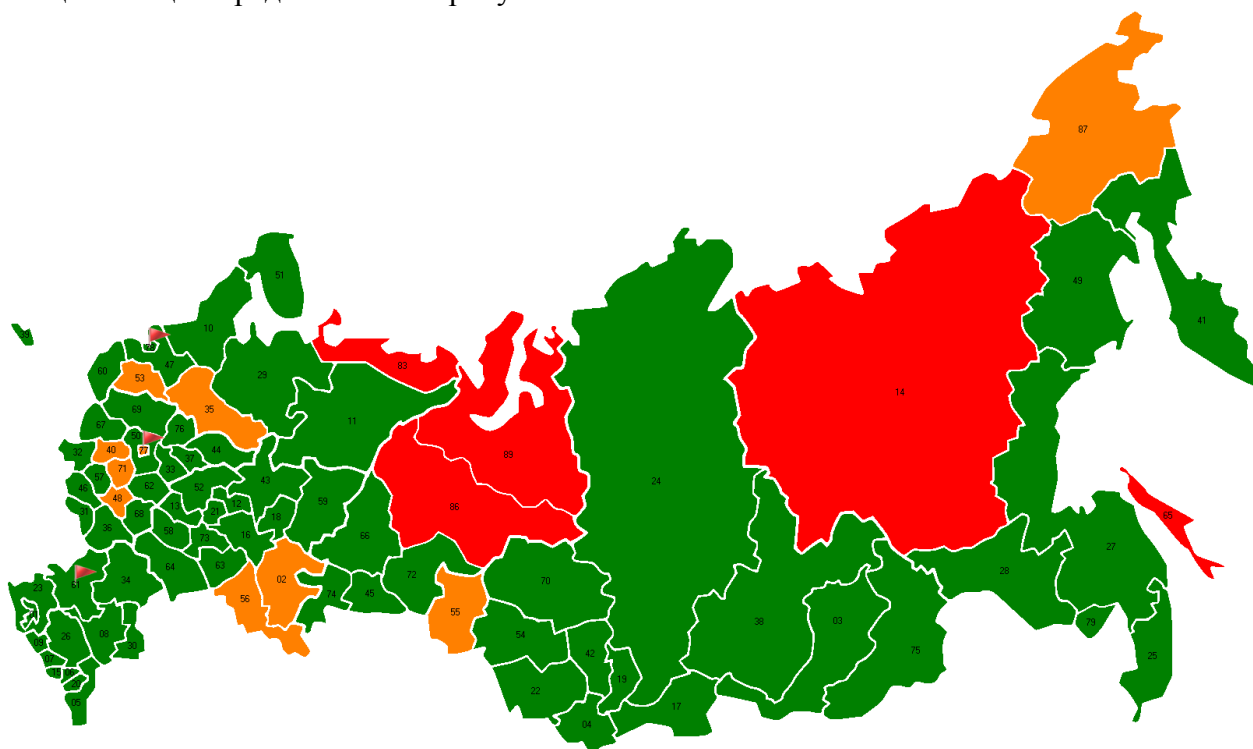
$$I = X_1^2 + X_2^2 + \dots + X_n^2,$$

где $X_1 \dots X_n$ – доля вида деятельности “n” в структуре ВРП региона

3. Полученные результаты для большей наглядности разделим на группы. Для этого применяется формула Стёрджесса [10].

Необходимо отметить, что данная методика при анализе специализации регионов подходит только с количественной точки зрения, способствуя потере качественной стороны – разделение на требуемое количество групп излишне. Устраняя избыточную декомпозицию регионов, предлагается использовать разделение регионов по уровню специализации на 3 группы: высокий уровень специализации, средний и низкий.

В группу с высоким уровнем по результатам расчетов вошли 5 регионов: Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Сахалинская область, Ямало-Ненецкий автономный округ и Республика Саха (Якутия). Таким образом, даже несмотря на то, что при расчетах использовалась видовая нейтральность, результаты показывают, что по сути «моновидовыми» являются именно ресурсные регионы. Нет ни одного региона с высоким уровнем специализации, в котором бы на ведущих ролях была обрабатывающая промышленность, электроэнергия, финансовый сектор или торговля. Интуитивно понятно, что есть регионы со специализацией на сельском хозяйстве, однако расчеты показывают, что коэффициент специализации в данных регионах на порядок ниже в ресурсоориентированных, то есть, фигурально выражаясь, экономика данных регионов менее «однобока». Распределение регионов РФ по вышеуказанному уровню специализации представлено на рисунке 1.



Примечание: зеленый – низкий уровень специализации; оранжевый – средний уровень; красный – высокий уровень.

Рис.1. Распределение регионов РФ по уровню специализации
Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики.

Подробнее остановимся на нефтяной и газовой столицах России – Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком округах соответственно. Данные округа заняли 2 и 4 места соответственно при расчете уровня специализации. Структура ВРП данных регионов на протяжении многих лет меняется довольно слабо, так как «добыча полезных ископаемых» занимает центральное место, что, конечно, неудивительно. Такое конкурентное преимущество, несомненно, должно приводить к тому, что перспективы округов должны быть ясными, а стратегии развития регионов должны опираться на это преимущество. Однако в случае отсутствия механизма распределения ресурсной сверхренты конкурентные преимущества перестают носить стратегический характер.

Конечно, на текущий момент, экономика стабильна и, если конъюнктура мирового рынка энергоносителей не изменится на 180 градусов, то проблемы регионов спрогнозировать довольно сложно. Но, во-первых, рынок энергоресурсов крайне волатилен, что показало последнее десятилетие; во-вторых, консервация текущей структуры экономики (а такой сценарий имеется в текущих утвержденных стратегиях развития регионов) будет усугублять уже имеющуюся «голландскую болезнь» округов. Для примера, рассмотрим динамику темпов прироста объема добычи полезных ископаемых в ЯНАО и ХМАО совместно с темпами прироста ВРП в этих регионах за аналогичный период в ценах 2005 базового года.

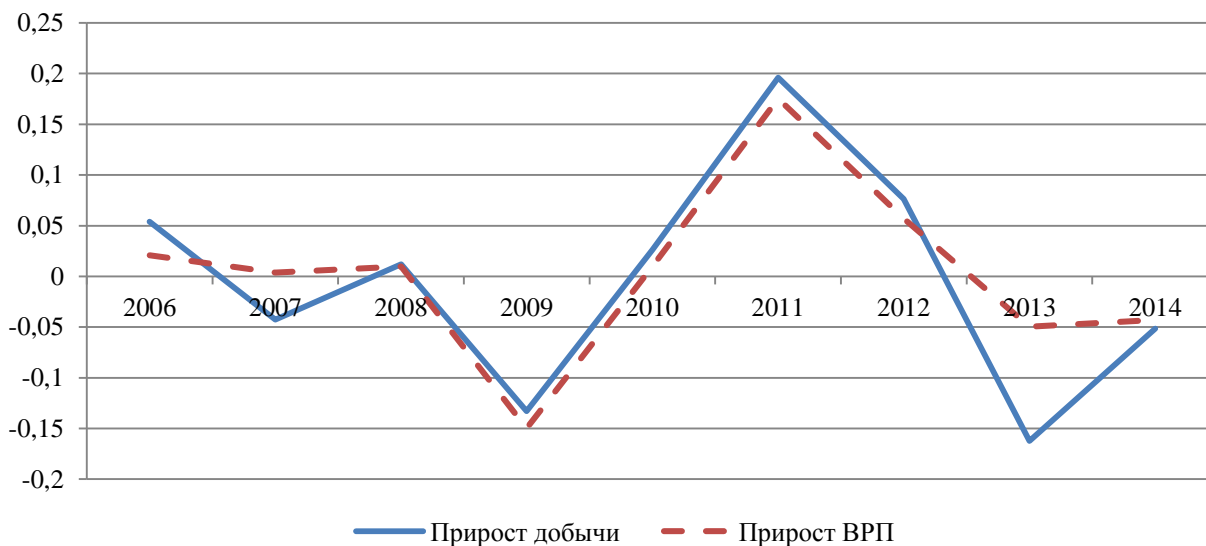


Рис.2. Темпы прироста вида деятельности «Добыча полезных ископаемых» и прироста ВРП в ХМАО в базовых ценах 2005 года, %.

Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики.

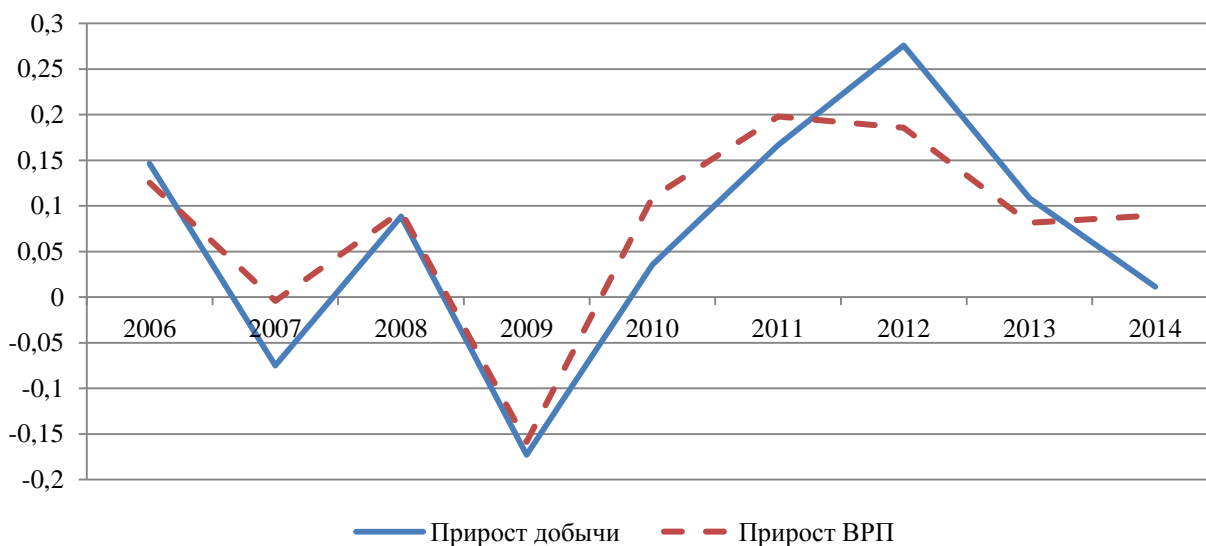


Рис. 3. Темпы прироста вида деятельности «Добыча полезных ископаемых» и прироста ВРП в ЯНАО в базовых ценах 2005 года, %.

Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики.

Очевидно, что зависимость между показателями в обоих регионах крайне велика. По сути, зависимость практически линейная, что подтверждают коэффициенты корреляции между показателями: 0,91 и для ЯНАО и для ХМАО. Идентичность значений, на мой взгляд, подтверждает гипотезу, что ресурсоориентированность

9. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд, М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
10. Sturges H. (1926). The choice of a class-interval. J. Amer. Statist. Assoc., 21, 65-66.
11. Лукин Е.В. Межрегиональное экономическое сотрудничество: состояние, проблемы, перспективы: монография / Е.В. Лукин, Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016. – 148 с. – (Проблемы эффективности государственного управления).
12. BBC, Интервью Нобелевского лауреата Эрика Маскина, (http://www.bbc.com/russian/business/2015/12/151208_eric_maskin_interview).

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*С.А. Гладченко
г. Белгород, Россия*

Инвестиционные процессы являются одним из основных аспектов функционирования экономической системы, определяют уровень технологической основы и эффективности материального производства. В инвестиционной среде закладываются важнейшие структурные соотношения народного хозяйства: между накоплением и потреблением, между инвестированием в реальные и финансовые активы, между инвестированием и приростом капитального имущества, между вложениями капитала и отдачей от инвестиций. Именно состояние инвестиционной среды, формирующей факторы производства, определяет конкурентоспособность экономики, а инвестиции в основной капитал имеют наибольшую значимость для национальной экономики, увеличив ВВП.

Наращивание уровня инвестиционной активности является важным условием развития экономики. Оно достигается с помощью увеличения объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и более эффективного их применения в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и определяют конкурентные позиции стран на мировых рынках.

Ключевым для развития экономики области и повышения уровня жизни населения является вопрос привлечения инвестиций. Белгородская область – регион с высоким ресурсным, производственным, кадровым и научно-техническим потенциалом. Все это способствует формированию благоприятного инвестиционного климата и делает область оптимальным местом для размещения производств любого отраслевого профиля. Наряду с созданием экономических условий, способствующих дальнейшему улучшению инвестиционного климата, Правительство области особое внимание уделяет мероприятиям по совершенствованию организационных условий ведения предпринимательской деятельности, формированию инфраструктуры эффективной коммуникации между бизнесом и властью, защите прав инвесторов, кадровому обеспечению экономики области.

Инвестиционная среда находит свое проявление во взаимодействии экономического роста и инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. К числу основных направлений повышения инвестиционной активизации в регионе относятся следующие:

- 1) развитие регионального инвестиционного законодательства;
- 2) поддержка инвестиций со стороны местных властей путем предоставления льгот;

3) формирование инвестиционной открытости и привлекательности регионов, в том числе посредством культурного составления каталогов предприятий, каталогов инвестиционных проектов и т.п.

4) активная деятельность по привлечению иностранных инвестиций;

5) формирование инвестиционной инфраструктуры.

При оценке инвестиционной среды территориально-административной единицы существенное внимание следует уделить исследованию производственно-экономического потенциала, который характеризуется определенным перечнем условий, представленным на рисунке 1.

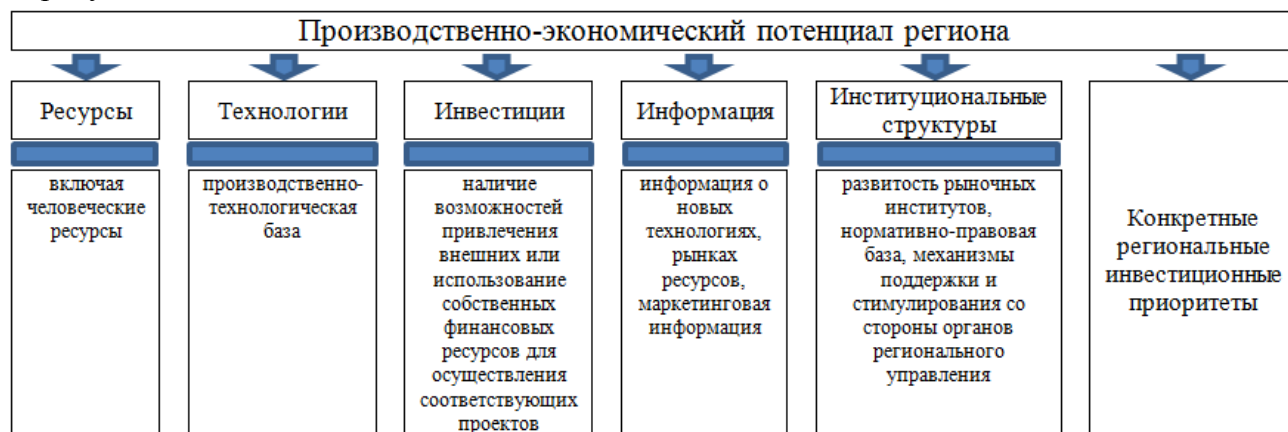


Рис. Производственно-экономического потенциал региона
Составлено по материалам: [1].

Особое значение приобретает повышение уровня экономического обоснования инвестиционных проектов на основе стандартов, заложенных в современные общепринятые в мире методики, а также выбор критериев отбора этих проектов с учетом приоритетных задач развития регионов. Для повышения уровня проработанности программ важно вовлечение в эту деятельность банков. Перспективно также составление так называемого инвестиционного паспорта региона, содержащего информацию, необходимую для потенциальных инвесторов.

На рисунке 2 автор Саленко М.А. продемонстрированы все этапы движения инвестиций и выделены подсистемы, соответствующие «жизненному циклу», таких как: субъекты, объекты инвестиционной деятельности и инвестиционные ресурсы.

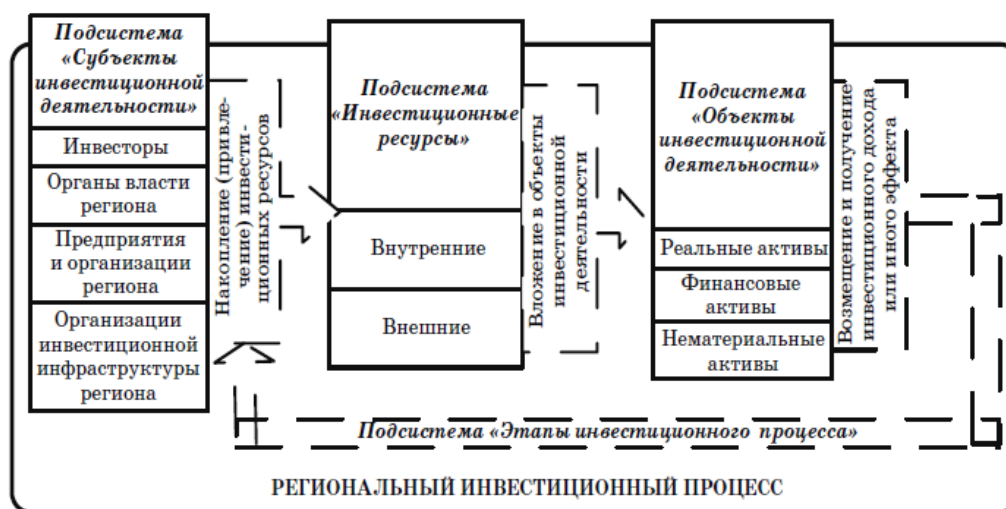


Рис. 2. Структурная схема инвестиционного процесса в регионе
Источник: [2].

Белгородская область сталкивается с определенными проблемами, привлечении инвестиций, с такими как:

- наличие инфраструктурных ограничений;
- преступная обстановка в регионе;
- дефицит квалифицированной рабочей силы;
- сложность законодательной базы;
- экономическая эффективность региона;
- кредитоспособность региона и другие.

Неопределенность условий в инвестиционной среде, низкий уровень предсказуемости изменений в ней порождают инвестиционные риски.

Правительством Белгородской области реализуется комплекс мер, предусматривающий формирование максимально комфортных условий для инвесторов. Однако на результативность государственного регулирования инвестиционной деятельности влияет много факторов: политическая стабильность в стране, положение и степень развития экономики, уровень нацеленности на решение стоящих социальных задач и целей, профессионализм органов государственной власти, которые осуществляют инвестиционную политику, а также нормативно-правовое обеспечение инвестиционного процесса [3].

Региональная специфика в выборе объектов инвестирования заключается в том, что они должны соответствовать приоритетным направлениям инвестиционной деятельности, которые, в соответствии с приоритетами социально-экономического развития, формируются в каждом регионе индивидуально.

Приоритетами реализации Инвестиционной стратегии Белгородской области являются [4]:

- 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 экспортноориентированных и импортозамещающих производств;
- развитие социального предпринимательства многокомпонентного социального кластера.

В таблице представлены по показатели привлечения инвестиции в основной капитал Белгородской области.

Таблица

Инвестиции в основной капитал Белгородской области

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.	9241,8	35021,9	96313,0	125993,5	136819,6	129405,2	120658,4	146385,6
Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, %	98,7	134,0	122,3	118,4	101,4	89,7	90,7	113,7

Источник: [5].

Ежегодно объемы инвестиций, которые деловые круги вкладывают в развитие бизнеса в Белгородском районе, становятся все больше. Согласно данным Белгородстата на развитие экономики и социальной сферы Белгородского района в 2015 году (без субъектов малого предпринимательства) использовано 4361,5 млн. руб. инвестиций в основной капитал, что на 8,3 % выше уровня 2014 года (в сопоставимых ценах). Наибольшая доля объема инвестиций по видовой структуре приходится на строительство зданий и сооружений – 58,2 % от общего объема инвестиций, на приобретение машин, оборудования, транспортных средств – 22,6 %. Также, по итогам 2015 года выросло и количество созданных новых рабочих мест на территории района с 725 – в 2014 году до 945.

В 2015 году для реализации инвестиционных проектов было предоставлено 128 земельных участков, общей площадью 77,59 га, при этом 94 из них приходится на реализацию проектов в сфере реального сектора экономики (64,99 га). Количество фактически выданных разрешений на строительство в реальном секторе экономики достигло 107 единиц, а введено в эксплуатацию по итогам года 80 коммерческих объектов.

В результате проводимой системной работы ежегодный объем инвестиций на развитие экономики и социальной сферы в Белгородской области в течение ряда лет превышает 120 млрд. рублей, что составляет около 1% объема инвестиций в целом по Российской Федерации. На протяжении 17 лет Белгородская область входит в число первых десяти регионов страны с наименьшими интегральными инвестиционными рисками.

Белгородская область продолжительное время занимает высокие позиции в оценках инвестиционной привлекательности. По итогам рейтингов инвестиционной привлекательности российских регионов (с 1996 года), проводимых рейтинговым агентством «Эксперт РА», Белгородская область входит в топ-10 российских регионов с минимальным инвестиционным риском (2А) с 2011 года [6]. По итогам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации Белгородская область вошла в I группу «Регионы – лидеры» заняв третье место в 2015 году и второе место в 2016 году [7].

Белгородская область входит в число успешно развивающихся индустриальных и сельскохозяйственных регионов России. Выгодное экономико-географическое положение, наличие разнообразных природных ресурсов, развитая инфраструктура делают нашу область привлекательной для инвестиционных проектов, продвижения инновационных технологий.

Литература:

1. Щербаков В.С. Особенности инвестиционного процесса на субнациональном уровне [Электронный ресурс] / В.С. Щербаков // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - № 5. - Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/05/6647>
2. Саленко М.А. Структура инвестиционного процесса в регионе [Электронный ресурс] / М.А. Саленко // Известия иркутской государственной экономической академии. – 2011. № 2. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=7759>
3. Парфенова Е.Н. Регулирование инвестиционных процессов в регионе: проблемы и перспективы [Текст] / Е.Н. Парфенова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика // 2014. - № 8-1 (179). Том 30. – С.18-25.
4. Об утверждении стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Электронный ресурс] / Постановление Правительство Белгородской области : от 25 янв. 2010 г. № 27-пп; в ред. от 25 апр.2016 г. № 122-пп) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Белгор. обл.».
5. Белгородская область в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./Белгородстат. - 2016. - 289 с.
6. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» [Электронный ресурс]. – М., 1997-2017. – Режим доступа: <http://raexpert.ru>

7. Национальный рейтинг [Электронный ресурс] / Агентство стратегических инициатив. – М., 2012-2017. – Режим доступа: <http://asi.ru/investclimate/rating/>
8. Аналитический вестник № 6 (605) «Современное состояние и перспективы социально-экономического развития Белгородской области» (к Дням Белгородской области в Совете Федерации) . - М., 2016. – 68 с.
9. Кравченко С.А., Растворцева С.Н. Повышение инвестиционной привлекательности белгородской области [Текст] / С.А. Кравченко, С.Н.Растворцева // Фундаментальные исследования в естественнонаучной сфере и социально-экономическое развитие Белгородской области. - Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. - 2013. - С. 88-93.
10. Павликова О.В. Оценка производственно-экономического потенциала региона как фактор повышения его инвестиционной привлекательности (на примере Белгородской области) [Текст] / О.В. Павликова // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2014.- № 2 (58). Т2 . – С.258-264.

КОНКУРЕНТНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье приведены результаты фундаментальных научных исследований, выполненных в соответствии с государственным заданием ФГБУН ИПРЭ РАН на 2017 г. по теме «87. Разработка стратегии трансформации социально-экономического пространства и территориального развития России. "Развитие теоретико-методологических основ управления устойчивым социально-экономическим развитием регионов"» (№ГР 0170-2014-0004)

Б.М. Гринчель
г. Санкт-Петербург, Россия

В условиях усиления экономической и политической нестабильности в глобальных процессах актуальным является нахождение мер, которые позволяют повышать устойчивость социально-экономических систем при неблагоприятных воздействиях различной природы.

Целью данной работы является проверка гипотезы о благоприятном влиянии конкурентного потенциала и конкурентной привлекательности регионов на устойчивость их экономического развития в годы финансово-экономической и политической нестабильности. В качестве объекта исследования нами взяты регионы России, а период волатильных процессов 2010-2015 годы, когда на экономику регионов России значительно влияли и колебания цен на сырьевые ресурсы, и ограничения по привлечению с мирового рынка финансовых ресурсов и политические ограничения по торговле и реализации инвестиционных проектов с международным участием.

Взаимозависимость устойчивости экономического развития и конкурентоспособности экономики регионов исследованы в настоящее время еще достаточно слабо. Теоретически такая проблема затронута в работе Т.В. Усковой «Управление устойчивым развитием региона» [5, с. 28-95] и А.С. Барабанова «Управление региональной конкурентоспособностью» [1, с. 50-76], но практических расчетов, подтверждающих зависимости устойчивости регионального развития и конкурентоспособности пока в литературе мы не нашли.

Для проверки гипотезы влияния конкурентных свойств экономики региона на устойчивость развития, необходимо сформулировать критерии оценки обоих явлений и количественно измерить оба свойства регионов России.

В качестве критериев оценки экономической конкурентной привлекательности регионов нами взяты [2, с. 96-110, 3, с. 43-49, 4]:

- рост экономики;
- эффективность экономики;
- структура экономики, адекватная рыночным тенденциям динамичного развития;
- инфраструктурная развитость регионов.

Эти критерии реализованы на основе соизмерения следующих показателей регионов и обобщения частных оценок в единый балльный индикатор:

1. ВРП на одного занятого в экономике (тыс. руб. / чел.);
2. Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий на одного занятого в экономике (тыс. руб.);
3. Начисленная заработная плата в месяц на 1 работников организаций (тыс. руб.);
4. Доля обрабатывающих производств, строительства и производства электроэнергии, газа и воды в структуре добавленной стоимости ВРП (%);
5. Доля занятых на малых предприятиях к общей численности занятых в экономике (%);
6. Доля экспорта в продукции обрабатывающих и добывающих производств и сельского хозяйства (%);
7. Фондовооруженность занятых в экономике (тыс. руб. на 1 занятого в экономике);
8. Удельный вес полностью изношенных основных фондов (%);
9. Плотность автодорог, соотнесенная с числом легковых автомобилей (км путей / число легковых автомобилей);
10. Объем услуг связи, оказанных населению, на одного жителя (руб. на чел.).

В качестве критерия устойчивости экономического развития региона за исследуемый период принято сохранение или повышение рейтинга экономической конкурентной привлекательности, оцениваемых по обобщенной оценке в баллах. При этом для соизмерений с устойчивостью типологически регионы делятся на 5 групп в зависимости от вхождения в тот или иной диапазон оценок конкурентной привлекательности. Такая типология регионов позволяет соизмерять степень снижения экономической устойчивости регионов с уровнем группы конкурентной привлекательности, характерной для каждой группы. В таблице 1 приведены результаты оценки влияния конкурентной привлекательности на устойчивость экономического развития.

Таблица 1

Влияние конкурентной привлекательности регионов на устойчивость экономического развития (2010-2015 гг.).

Группа регионов по уровню конкурентной привлекательности	Диапазон оценок уровня конкурентной привлекательности (баллы)	Число регионов в группе	Снижение экономической устойчивости по понижению рангов конкурентной привлекательности
Регионы с высокой экономической конкурентной привлекательностью	от 77,2 до 64,9	1	0
Регионы с повышенной экономической конкурентной привлекательностью	от 64,8 до 55,2	7	-1,14

Регионы со средней экономической конкурентной привлекательностью	от 55,1 до 40,3	29	-3,83
Регионы с пониженной экономической конкурентной привлекательностью	от 40,2 до 28,0	34	-4,74
Регионы с низкой экономической конкурентной привлекательностью	от 27,9 до 15,7	12	-4,50

Как видно из таблицы, распределение регионов по группам в пределах равных диапазоновых отрезков существенно неравномерно. Число регионов с высокой и повышенной конкурентной привлекательностью (первая и вторая группа) оказалось почти в 4 раза меньше, чем в двух последних группах с пониженной и низкой конкурентной привлекательностью. Треть всех регионов России вошли в диапазонную группу со средней конкурентной привлекательностью. В числе этих регионов оказался Санкт-Петербург, который переместился с шестого на восьмое место по конкурентной привлекательности (-2 ранга); Сахалинская область с четвертого на пятое место (-1 ранг) и Тюменская область со второго на седьмое место (-5 рангов).

Во второй группе наибольшая неустойчивость в развитии в 2015 году наблюдалась у Ямало-Ненецкого автономного округа (-10 рангов), Архангельской области (-16 рангов), Ненецкого автономного округа (-25 рангов). Очевидно, что экономика этих регионов чрезмерно структурно ориентирована на добычу и экспорт сырьевых ресурсов, цены на которые снизились кратно в 2015 году по сравнению с 2010 годом. В группах регионов с пониженной и низкой экономической конкурентной привлекательностью из 34 и 9 регионов 16 и 9 соответственно продемонстрировали неустойчивость. Наибольшее понижение конкурентоспособности демонстрировала (регионы перечисляются в порядке снижения их конкурентной экономической привлекательности): Амурская область (-15 рангов), Еврейская автономная область (-16 рангов), Томская и Тверская области (-13 и -12 рангов), Костромская область (-12 рангов), Забайкальский край (-16 рангов). Причины неустойчивости экономики этих регионов различны, но все они имели достаточно низкие конкурентные свойства по сравнению с другими регионами, что явилось, вероятно, одной из важнейших причин, повлекших относительное (по сравнению с другими регионами) понижение многих из перечисленных выше экономических показателей.

В правом столбце таблицы приведены результаты сопоставления числа снижения рангов регионами групп с общим числом регионов. Так единственный регион в первой группе (Москва) сохранил свое лидирующее положение и таким образом снижение устойчивости по группе не наблюдалось. Во второй группе из 7 регионов три понизили свои рейтинги в 2015 году по сравнению с 2010 годом на суммарное число -8 рангов, что дало итоговую цифру понижения устойчивости по группе на 1,14 ранга. Как видно из последующих строк таблицы, по мере перехода к группам с пониженной конкурентной привлекательностью экономическая устойчивость понижается. Некоторые нарушения этой зависимости наблюдаются только в последней группе, что связано скорее всего с тем, что регионам-аутсайдерам по конкурентному потенциалу отступать уже некуда, и они в большей степени сохраняют свою устойчиво низкую конкурентную привлекательность, чем предшествующая группа регионов.

Что означают эти цифры? Каков экономический и математический их смысл? Выявление закономерностей означает, что по мере снижения конкурентной привлекательности по соответствующим группам регионов возрастает вероятность того, что большее число регионов и глубина их экономических провалов увеличивается в расчете на один регион группы. Более конкурентоспособные регионы более устойчиво сохраняют свои конкурентные экономические позиции при самых разных внешних и внутренних неблагоприятных воздействиях. Чем конкурентно привлекательнее регион, тем больше у них возможностей использовать свои конкурентные преимущества для нахождения внутренних резервов для противостояния неблагоприятным воздействиям или компенсации их экономическим ростом в других областях экономической деятельности.

Мы считаем, что полученные результаты подтверждают гипотезу о том, что регионы с повышенными конкурентными свойствами имеют большую возможность устойчиво развиваться в неблагоприятных условиях глобальных экономических и политических явлений.

Литература:

1. Барабанов А.С. Управление региональной конкурентоспособностью [Текст]: монография / А.С. Барабанов ; под научн. рук. д.э.н. Т.В. Усковой. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2014. – 160 с.
2. Гринчель Б.М. Конкурентный потенциал и конкурентная привлекательность регионов [Текст] // Регион: Экономика и Социология. 2013. № 3 (79). С. 96-110.
3. Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Регионы Приволжского округа в зеркале конкурентной привлекательности [Текст] // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 43-49
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – дата обращения 15.01.2017
5. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона [Текст]: монография / Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

СТРАТЕГИЯ ОСВОЕНИЯ НИКЕЛЕВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

*А.В. Забродская
г. Москва, Россия*

Одной из важных составляющих национальной безопасности России как страны, входящей в число ведущих мировых держав, является сырьевая безопасность. Как правило, в это понятие в основном включают обеспечение отечественной промышленности необходимым количеством минерального сырья за счет внутрироссийских источников на средне- и долгосрочную перспективу, а также сохранение и укрепление позиций РФ на зарубежных сырьевых рынках в тех случаях, когда речь идет об экспортоориентированных видах полезных ископаемых. На решение первой задачи обычно направлены государственные программы работ по воспроизводству минерально-сырьевой базы и стимулирование геологоразведки за счет собственных средств коммерческих компаний, решение второй подразумевает увеличение добычи на российских месторождениях или как минимум недопущение ее снижения.

Говоря о полезных ископаемых, которые играют большую роль с точки зрения экспортных поступлений страны, практически всегда традиционно подразумевают нефть и газ, забывая, например, о таком сырье, как никель. Попробуем для начала развеять эту во многом обывательскую точку зрения и пояснить значение никеля для России.

По количеству промышленных запасов никеля в недрах (геологически изученных скоплений металла в месторождениях, добыча которых рентабельна в текущих экономических условиях) Россия с долей примерно в 15% занимает второе место в мире, уступая только Индонезии; суммарные запасы отечественных месторождений, по оценкам, достигают 7,5 млн т. Еще не менее 15 млн т приходится на долю ресурсов – возможного резерва для наращивания запасов (их изученность недостаточна и экономическая эффективность обработки не подтверждена). При этом ежегодное рудничное производство никеля в России, по данным World Bureau of Metal Statistics (WBMS), в последние годы составляло 260-270 тыс.т, лишь в 2015 г. снизившись до 240 тыс.т.

По состоянию на 2015 год мировым лидером по производству никеля являются Филиппины с объемом производства в 316,8 тыс.т. За ними следует Россия, которая произвела в 2015 году 240 тыс.т. никеля, далее идут Канада, Австралия и Новая Каледония.

Таблица 1

Лидеры страны-производители никеля в мире, тыс.т

№	Страна	Годы				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Филиппины	319,4	317,6	315,6	410,8	316,8
2	Россия	270,0	268,7	264,0	264,0	240,0
3	Канада	219,0	211,7	223,3	235,0	234,9
4	Австралия	215,0	244,0	256,4	273,0	234,7
5	Новая Каледония	131,1	131,7	150,4	178,1	186,1

Рассчитано по данным World metal statistics yearbook 2016 [6, с. 51]

На рынке никеля принято различать первичных и конечных потребителей. Первичные потребители - это отрасли, в которых потребляется никель. Конечные потребители - это отрасли, в которых производят конечные никельсодержащие товары. Главными первичными потребителями никеля являются производители нержавеющей стали. На их долю приходится около 2/3 всего потребления в мире. Никель используется также в производстве специальных сталей и сплавов, в гальванотехнике (никелирование), катализаторах, батареях и т.д. [3].



Основные области конечного потребления никеля – машиностроение, транспорт, строительство, химическая промышленность и т.д.

Основными мировыми потребителями никеля являются Китай, Европейский союз, Япония, США, Тайвань и Южная Корея. С 2009 года Китай по объему использования рафинированного никеля находится на первом месте в мире, несмотря на тенденцию к замедлению его экономики, и занимает около 52% мирового спроса на никель в 2015 году. Потребление никеля в мире в последние годы растет преимущественно благодаря увеличению спроса на данный металл со стороны китайских производителей нержавеющей стали. При достаточно стабильном спросе на никель со стороны Китая в последние годы наблюдалась растущая активность закупок никеля и в других странах Азии, а также в США. В Европе спрос на металл остается достаточно умеренным [6].

Таблица 2

Производство и потребление никеля в мире, тыс.т

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производство	1433	1666	1790	1985	1942	1921
Потребление	1424	1670	1750	1798	1700	1934

Рассчитано по данным: WBMS World Bureau of Metal Statistics [6]

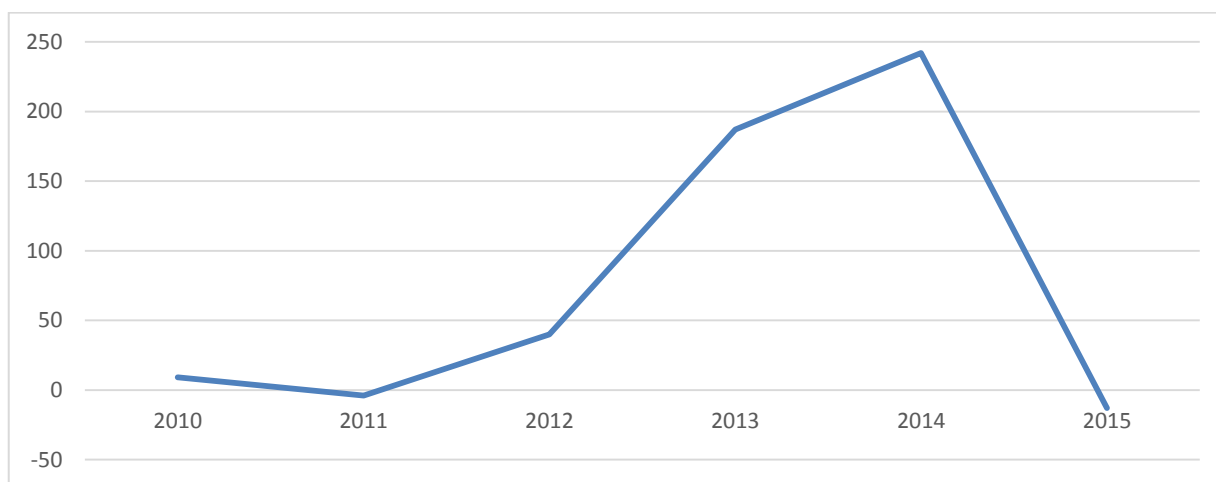


Рис. 3. Баланс производства и потребления никеля, тыс.т.

Рассчитано по данным: WBMS World Bureau of Metal Statistics [6]

Из рисунка 3 следует, что в 2014 году на рынке никеля прослеживается значительный профицит баланса спрос/предложение. По закону равновесия экономики, чрезмерное предложение, в связи с отсутствием достаточного спроса, влечет за собой снижение цены на предлагаемую продукцию, а за тем и уменьшение производства до наступления равновесного состояния на рынке, в нашем случае рынке никеля. Для того, чтобы в такой ситуации компании, добывающие никель, а за ними и вся никелевая отрасль России не попадали под определение убыточности, появляется необходимость разработки стратегии освоения отечественных никелевых месторождений как основной направляющей линии во избежание такой ситуации.

Разработку стратегии необходимо начинать с анализа широко распространенных закономерностей и трендов, имеющих непосредственное отношение к объекту исследования, а также проводить постоянный мониторинг их влияния. Поэтому ключевым этапом начальной фазы прогнозирования является сканирование внутренней и внешней сред объекта. Следуя из этого получаем обобщенную схему этапов разработки стратегии, созданную В.Л.Квинтом.

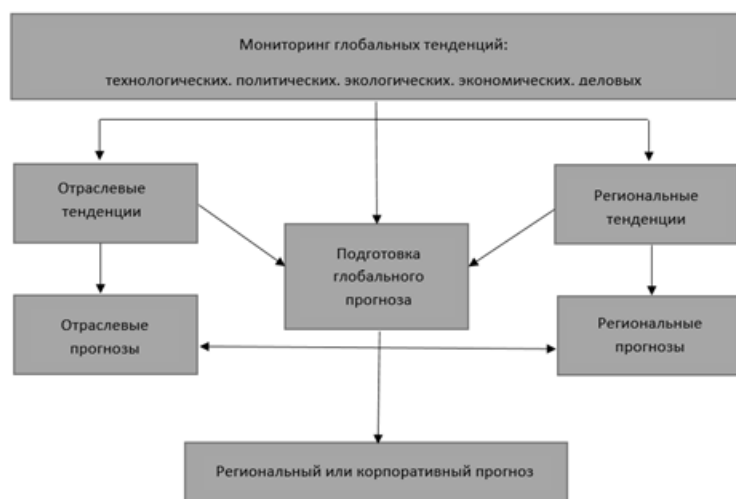


Рис.4. Этапы разработки стратегии бизнеса [1, с. 387].

Таблица 3
Федеральные округа и
Субъекты РФ, на территории
которых есть месторождения

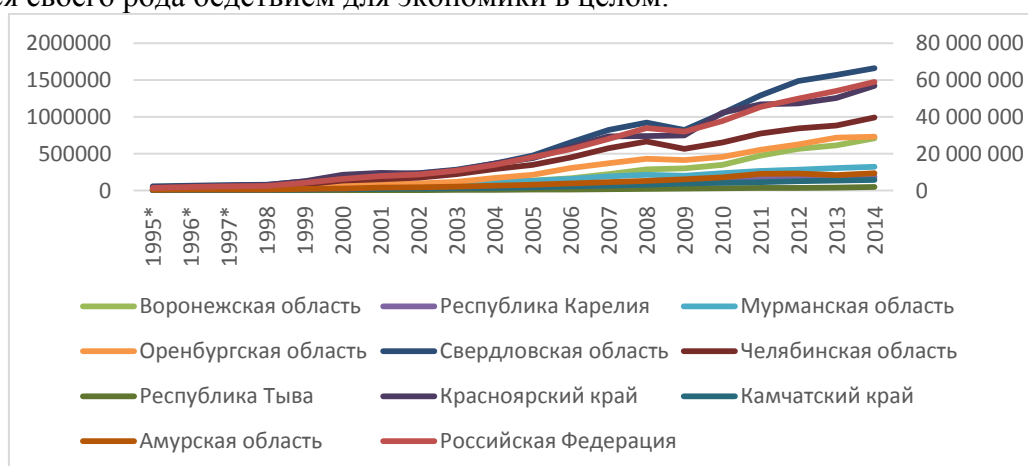
Российская Федерация	
ЦФО	Воронежская обл.
СЗФО	Республика Карелия
	Мурманская область
ПФО	Оренбургская область
УФО	Свердловская область
	Челябинская область
СФО	Республика Тыва
	Красноярский край
ДФО	Камчатский край
	Амурская область

никеля

В данной статье будет рассмотрена именно региональная составляющая анализа внешней среды объекта стратегии. Так как объектом анализа является никелевая отрасль России, автором были выделены и сведены в таблицу с разбивкой по Федеральным округам субъекты РФ, на территории которых находятся медно-никелевые месторождения (Таблица 3).

Одним из базовых показателей, на основе которого могут быть проведены исследования отраслевой структуры региональной экономики является **Валовой региональный продукт (ВРП)** – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг.

Рассмотрим динамику ВРП России и выделенных ранее регионов, имеющих на своей территории месторождения никеля. Как видно на рисунке в основном ВРП регионов имеет постоянный небольшой рост и только Свердловская область, Красноярский край, Челябинская область, Оренбургская и Воронежская области выделяются из остальной массы субъектов и динамика их ВРП максимально похожа на динамику Внутреннего регионального продукта страны. Нетрудно заметить, что основной спад экономики регионов приходится на 2008 год, который приходится на кризис 2008-2009 годов. Что является естественным, так как кризис повлиял на многие сферы жизни общества и оказался своего рода бедствием для экономики в целом.



*До 1998 года в млрд.руб.

Рис. 5. Динамика ВРП России (правая шкала) и регионов, имеющих на своей территории месторождения никеля (левая шкала), млн руб.

Рассчитано по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2003-2016 [3, с. 319-320, 4, с. 351-352, 5, с 514-515]

Для того чтобы понять какое место в экономике этих регионов занимает добывающая промышленность необходимо проанализировать динамику структуры экономики регионов по видам деятельности. Для расчетов данного показателя используется динамика структуры экономики по численности занятых. На графиках структуры регионов по видам экономической деятельности можно определить, что развитие добывающей отрасли в регионах достаточно стабильно, хотя и не имеет большого удельного веса в экономике региона. Но с точки зрения медно-никелевой отрасли мало смотреть только на добычу полезных ископаемых (ПИ). Ведь все компании, добывающие то или иное ПИ, также участвуют в промышленности и торговле. Не говоря уже о том, что такие столпы никелевой отрасли как ГК «Норникель» имеют непосредственное отношение и значимую долю в социальной и природоохранной политиках на местах своего присутствия.

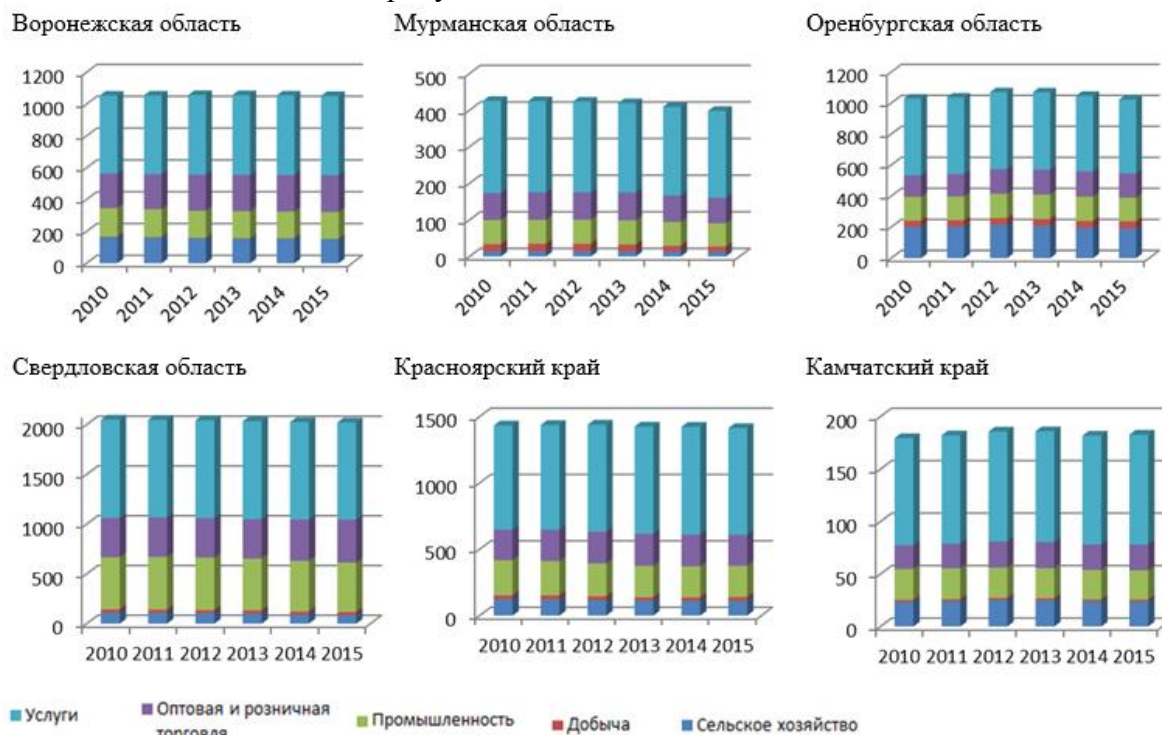


Рис.6. Структура экономики регионов по видам деятельности

Расчитано по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [4, с. 120-139]

Применение закона Ципфа представлено в небольшой выборке данных, так как из-за отсутствия (недостаточного количества) инвестиций, некоторые месторождения, добывающие никель на территории России, приостановили свою деятельность в 2016 году. Ниже представлена таблица, описывающая модель Ципфа с вычисленными данными правила ранг/размер.

Таблица 4

Таблица ранг-размер эксплуатируемых месторождений никеля России в 2016 году

Месторождение	Добыча (тыс.т) (size)	Ранг	Ln (size)	LN (rank ^{-1/2})
Октябрьское	202,2	1	5,309	-0,693
Талнахское	57,5	2	4,052	0,405
Ждановское	30,7	3	3,424	0,916
Заполярное	14,5	4	2,674	1,253
Норильск I	10,6	5	2,361	1,504
Серовское	9,8	6	2,282	1,705

Буруктаьское	8,7	7	2,163	1,872
Сахаринское	3,9	8	1,361	2,015
Шануч	3,5	9	1,253	2,140
Котсельваара-Каммикиви	3,4	10	1,224	2,251
Семилетка	3,1	11	1,131	2,351
Озеро Барьерное	0,5	12	-0,693	2,442

Рассчитано по данным: Государственный доклад о состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов РФ в 2015г. [5, с. 125-132]

На базе табл. 4 построен линейный график, который наглядно характеризует закон Ципфа.

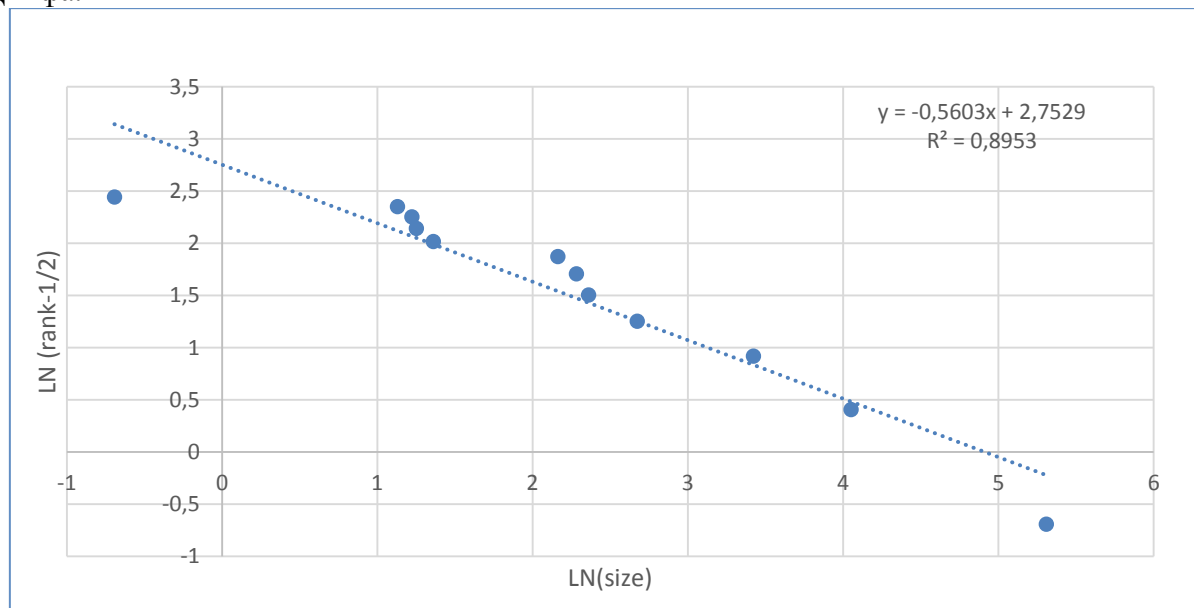


Рис. 7. Правило ранг-размер эксплуатируемых месторождений никеля России в 2016 году

Изначально правило «ранг-размер», позже названное законом Ципфа, было применено к размерам городов. Город с наибольшим населением в стране, как правило, вдвое больше, чем следующий по величине. При выполнении закона Ципфа часто из однородности выпадает первый объект исследования – его называют Primate-city, но в данной ситуации месторождение Октябрьское гораздо крупнее остальных, но недостаточно крупное, чтобы попасть в рамки правила "ранг-размер". То же самое можно сказать и о последнем месторождении – Озеро Барьерное - оно слишком маленькое, чтобы быть на 12-м месте. С другой стороны, месторождения выходящие за рамки правила "ранг-размер" с положительной стороны - это Буруктаьское, Котсельваара-Каммикиви, Серовское. Отсюда можно сделать вывод, что они добывают больше, чем должны исходя из выполнения закона Ципфа.

Литература:

1. Квинт В.Л. Стратегическое управление и экономика на глобальном формирующемся рынке: монография/ В.Л. Квинт – М.: Бизнес Атлас, 2012 – 627 с.
2. Государственный доклад о состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов РФ в 2015 году / М.: 2016 – 316с
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2003: Стат.сб. / Госкомстат России. – М., 2003 – 863 с.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат.сб. / Росстат. – М., 2011 – 990 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат.сб. / Росстат. – М., 2016 – 1326 с.
6. World metal statistics yearbook 2016 / <http://www.world-bureau.com>
7. International Nickel Study Group / <http://www.insg.org/>

МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ МЕГАПОЛИСА

К.В. Кузнецова
г. Москва, Россия

Введение. Агентно-ориентированное моделирование – новый подход к моделированию. В течение последних двух десятилетий, исследователи уделяют ему все больше внимания, и, соответственно, растет количество работ, в которых обсуждаются как теоретические (определение и строение), так и практические аспекты (платформы для разработки) агентно-ориентированных моделей [18]. В работе представлен обзор статей, посвященных теоретическим основам агентно-ориентированных моделей, а также вопросам применения их в практической сфере, в частности, в области моделирования транспортной системы мегаполиса.

Какая бы ни была выбрана стратегия, проверка ее эффективности на практике несет за собой, как минимум, высокие материальные затраты и значительное количество времени. Поэтому моделирование транспортных потоков играет особенно важную роль в городском планировании.

1. Общие сведения об агентно-ориентированных моделях. Класс моделей – компьютерных симуляций, которые основаны на индивидуальном поведении агентов, называют агентно-ориентированными моделями (*agent based models*).

В основе агентно-ориентированных моделей (АВМ) заложена идея, которая заключается в том, что для любой совокупности агентов с определенным набором свойств и правил поведения, можно проводить имитации различных реальных явлений. В своей статье Макаров В. Л. и Бахтизин А. Р. [1] обобщили определение АВМ из разных вариантов, которыми предлагали авторитетные эксперты в этой области. Основные свойства АВМ:

– *автономность*: в моделях нет единого регулятора, который мог бы контролировать поведение любого агента, но при этом на макроуровне обязательно создается список правил, который является общим для всех агентов, при этом сами агенты действуют независимо друг от друга;

– *неоднородность*: – это свойство отличает АВМ от широко распространенных моделей с репрезентативным агентом – агенты различаются друг от друга, причем по нескольким параметрам (например, агенты – люди, могут различаться по таким параметрам как уровень здоровья, дохода, культурный уровень, кроме того у них разный принцип принятия решений и т. д.);

– *пространственность*: «среда обитания», может быть представлена как в двумерном пространстве (например, решетка), так и в трехмерном пространстве (например, со сложной структурой заданных в нем объектов).

Агентно-ориентированные модели отличает от других классов моделей наличие в них большого числа взаимодействующих друг с другом агентов с разными параметрами. В моделях социально-экономических систем обязательно используют агрегированных агентов (например, регион, отрасль, домохозяйство и т.д.). В агентно-ориентированных моделях отсутствует агрегирование агентов, поэтому в них могут быть использованы,

например, разные люди, роботы, автомобили, любые подвижные объекты; недвижимые объекты, а также совокупности однотипных объектов.

Когда необходимо непосредственное отображение анимации агентов, для этого возможно графическое представление в рамках:

- евклидова пространства (2D или 3D, рис. 1);
- ГИС (геоинформационной системы, рис. 2);
- решетки (в этом случае перемещение агентов происходит строго из одной ячейки в другую, рис. 3);
- сетевой структуры (рис. 4).

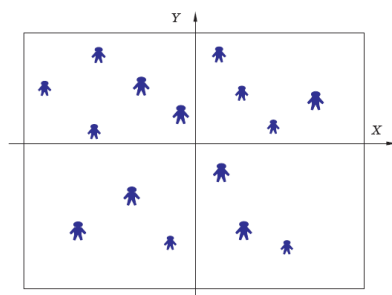


Рис. 1. Агенты в евклидовом 2D пространстве



Рис. 2. Агенты в ГИС

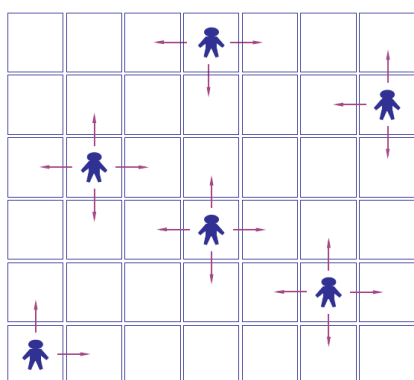


Рис. 3. Решетка – среда для перемещения агентов

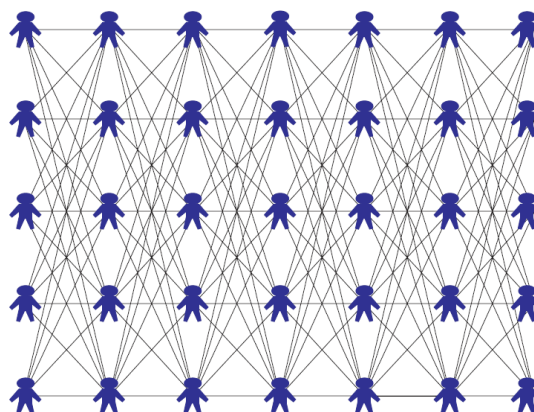


Рис. 4. Взаимодействие агентов в рамках некоторой сетевой структуры

Модели АВМ получили широкое распространение в начале 1990-х гг., благодаря появлению микрокомпьютеров и возможности проводить компьютерные симуляции, хотя первый прототип был создан еще в конце 1940-х гг.. Агенто-ориентированные модели используют для решения различных коммерческих и технологических задач, например, оптимизация производственных и бизнес-процессов, моделирование транспортных систем, прогнозирование развития городов, экологического состояния окружающей среды и т. д.

В настоящее время существуют три направления компьютерного имитационного моделирования: 1) системная динамика, 2) дискретно-событийное моделирование, 3) агентное моделирование. Но в сравнении с другими средствами имитационного моделирования АВМ обладают следующими преимуществами:

- 1) возможность смоделировать систему, приближенную к реальности максимально;
- 2) возможность построения моделей при условии отсутствия знаний о глобальных зависимостях в рамках моделирования соответствующей предметной области;
- 3) гибкость инструментария, позволяющего легко добавлять и удалять агентов в модели, а также менять параметры и правила их поведения.

С помощью АВМ возможно объяснить причину возникновения различных типов явлений и процессов, например, обрушение рынка акций, войны, и т.д. Имитационное моделирование с использованием моделей АВМ позволяет идентифицировать критические моменты времени, для предотвращения необратимости последствий.

2. Моделирование транспортного движения и пассажиропотоков.

Моделирование транспортного движения и пассажиропотоков – одно из практических задач, при решении которых возможно использование агента-ориентированных моделей.

В статьях [2, 3] приведен краткий обзор существующих методов моделирования:

1) *Макроскопические модели*¹⁵ – описывают общие свойства транспортного потока как целого, и не могут рассматривать индивидуальные транспортные средства, что не позволяет описать большинство возникающих на дорогах ситуаций. Такой тип моделей применяется для анализа транспортных систем большого объема, т.е. сетей магистралей и межрегиональных дорожных сетей.

2) *Микроскопические модели* – имитируют поведение отдельных индивидов, транспортных средств, взаимодействие между ними. Правдоподобно имитировать контролируемые перекрестки и автомобильные очереди при помощи модели «следования за лидером» и модели «оптимальной скорости». Среди микроскопических моделей выделяются два типа:

1. *Клеточные автоматы*¹⁶ – модели, которые позволяют имитировать многополосные магистрали. Все автомобили обладают одинаковыми физическими и поведенческими свойствами, при этом нет возможности в одной клетке матрицы представить полную информацию об одном автомобиле, что можно назвать недостатком этого типа моделей.

2. *Многоагентные* – модели, в которых водитель или пассажир являются главным агентом, обладающий широким набором индивидуальных параметров, но при этом они вынуждены действовать в соответствии с текущим окружением, информация о котором может быть неполной.

Для анализа и исследования большинства существующих систем предназначено компьютерное моделирование с применением моделей микроуровня. Они используются для решения задач оптимального распределения подвижного состава по маршрутам, составления расписания общественного транспорта в зависимости от спроса на пассажирские перевозки, при моделировании движения пассажиропотоков и дорожного движения, Статьи, в которых применяются модели микроуровня для решения подобных задач [4–11].

3. Социальная структура и экологическая обстановка. При моделировании транспортной системы городской структуры, которая сложна по своей природе, с анализом индивидов как отдельных личностей, нельзя не учитывать их индивидуальные социально-экономические параметры [12–15].

Одна из основных причин негативной экологической обстановки в мегаполисе – активное дорожное движение. В статье [16] предлагается модель, направленная на оптимизацию транспортных потоков с целью минимизации загрязнения окружающей среды. В статье [17] модели АВМ используются как средство анализа и прогноза спроса на энергоресурсы.

¹⁵ Первая известная компьютерная транспортная модель (Lighthill – Whitham – Richards model) полностью описывает абстракцию дорожного потока с помощью дифференцированных уравнений.

¹⁶ Первая транспортная модель на клеточных автоматах была реализована в 1992 году Нагелем и Шрекенбергом.

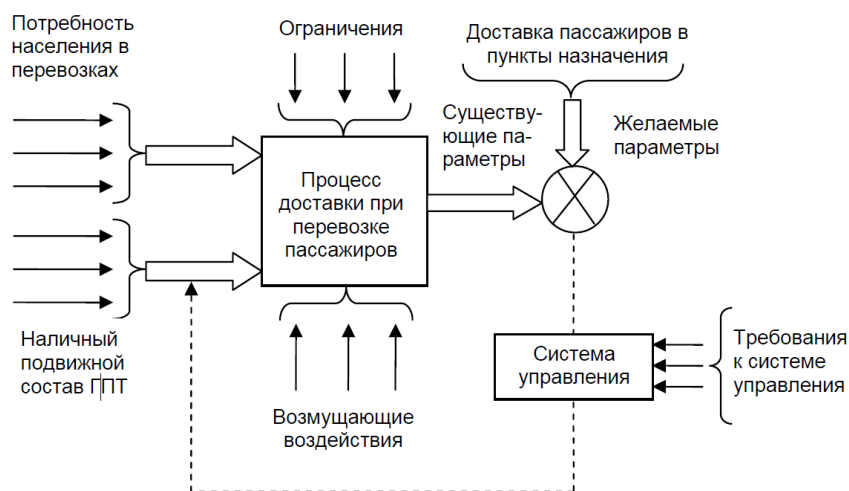


Рис. 5. Структурная схема управления процессом доставки при перевозке пассажиров ГПТ

В статье [11] предлагается решать транспортную проблему путем поиска оптимальной формы застройки города для мегаполисов, дано математическое описание типа архитектуры, наиболее эффективного для решения конкретных региональных транспортных проблем.

Литература:

1. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Новый инструментарий в общественных науках – агент-ориентированные модели: общее описание и конкретные примеры. Экономика и управление, 2009, №12, стр.13-25.
Электронный ресурс: http://spbame.ru/up/article/img/un/izd/eiu12_09.pdf
2. Алюшин С. А. Модели, методы и программные средства построения сложных адаптивных систем дорожного движения. Электронный ресурс: <http://mephi.ru/upload/alushin.pdf>
3. Панфилов А. Э., Беришева Е. Д., Крушель Е. Г., Степанченко И. В. О построении модели появления пассажиров на остановках городского пассажирского транспорта. Современные проблемы науки и образования. 2009. №5, с.118-120. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12925701>
4. Huynh N., Lemoya R, Perez P. An Agent Based Model for the Simulation of Road Traffic and Transport Demand in A Sydney Metropolitan Area. Available: http://agents.fel.cvut.cz/att2014/att2014_paper_8.pdf
5. Jin X., Jie L. A Study Of Multi-Agent Based Model For Urban Intelligent Transport Systems. Available: http://www.aicit.org/IJACT/ppl/Vol.Nom6main_part15.pdf.
6. Базюк Т. Ю. Математическое моделирование процессов управления городским пассажирским транспортом. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15167026>
7. Елисеев М. Е., Липенков А. В. О модели городского пассажирского транспорта: моделирование логики пассажира. Электронный ресурс: <http://simulation.su/uploads/files/default/2011-eliseev-lipenkov-elisev-1.pdf>
8. Корягин М. Е., Семенова О. С. Проверка адекватности методики расчета оптимальной интенсивности движения городского пассажирского транспорта Междуреченска. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=9989903>
9. Панфилов А. Э., Беришева Е. Д., Крушель Е. Г., Степанченко И. В. О построении модели появления пассажиров на остановках городского пассажирского транспорта. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12925701>
10. Парлюк Е.Г. Имитационное моделирование пассажиропотоков в системе «железная дорога – городской общественный транспорт». Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22083343>

11. Пугачев И. Н., Володькин П. П. Прогнозирование развития системы городского пассажирского транспорта в условиях крупного города. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=13532970>

12. Gaube V., Remesch A. Impact of urban planning on household's residential decisions: An agent-based simulation model for Vienna. Available: http://ac.els-cdn.com/S1364815212002836/1-s2.0-S1364815212002836-main.pdf?_tid=9b2887b8-6d80-11e4-947e-00000aab0f01&acdnat=1416136165_d55956774700d91c39cc730938ce55b6

13. Lemoy R., Raux Ch., Jensen P. Exploring the polycentric city with an agent-based model. Available: https://hal.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/682774/filename/wp_Lemoy_Raux_Jensen_-_HAL.pdf

14. Lemoy R., Raux Ch., Jensen P. An agent-based model of residential patterns and social structure in urban areas. Available: <http://cybergeog.revues.org/23381>

15. Rauxa Ch., Ovtrachta N. A LUTI agent-based model of Lyon area: welfare analysis of some scenarios. Available:

http://www.traconference.eu/papers/pdfs/TRA2014_Fpaper_18328.pdf

16. Tsekeris Th., Vogiatzoglou K. Multi-Regional Agent-Based Economic Model of Household and Firm Location and Transport Decisions. Available: <http://www.strc.ch/conferences/2010/Tsekeris.pdf>

17. Суслов С. А., Кондратьев М. А., Сергеев К. В. Агентное моделирование как средство анализа и прогноза спроса на энергоресурсы. Электронный ресурс: <http://www.anylogic.ru/articles/agentnoe-modelirovanie-kak-sredstvo-analiza-i-prognoza-sprosa-na-energoresursy>

18. Chen L. Agent-based modeling in urban and architectural research: A brief literature review. Available: http://ac.els-cdn.com/S2095263512000167/1-s2.0-S2095263512000167-main.pdf?_tid=5e198e1a-6d82-11e4-9ab8-00000aacb361&acdnat=1416136922_09121774392948671d258369f237c3dd

БАЛАНС РЕСУРСОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00136 «Анализ и прогнозирование развития региональной социально-экономической системы на основе применения межотраслевых балансов»

Е.В. Лукин
г. Вологда, Россия

В решении задачи анализа и прогнозирования развития региональной экономики важную роль играет обоснованная оценка объемов, структуры и динамики имеющихся ресурсов, источников их формирования и направлений использования. Углубление анализа этих показателей способствует повышению надежности оценки фактически сложившейся ситуации и проектировок на перспективу.

Согласно теории воспроизводства [4] основой формирования ресурсов региона является производство. В процессе производства, с одной стороны, выпускаются товары и услуги в их натуральном виде, с другой – создается их стоимость и добавленная стоимость, которой соответствуют образовавшиеся в производстве первичные доходы¹⁷. Первичные доходы после их распределения и перераспределения образуют располагаемые доходы

¹⁷ К первичным доходам относятся оплата труда наемных работников, получаемые государством чистые налоги на производство и импорт, валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы.

субъектов хозяйствований и расходуются на конечный спрос (конечное потребление¹⁸ и валовое накопление¹⁹). Разница между производством и конечным спросом по экономике в целом, группам продуктов и отдельным продуктам балансируется за счет вывоза и ввоза:

$$\begin{aligned} & \text{выпуск продукции} + \text{ввоз} = \text{промежуточное потребление} + \\ & + \text{конечное потребление} + \text{накопление капитала} + \text{вывоз} \end{aligned}$$

Это тождество отражают концепцию, в соответствии с которой товары и услуги, произведенные в текущем периоде, используются для производства других товаров и услуг в текущем периоде (промежуточное потребление), для производства других товаров и услуг в будущих периодах (накопление) или для удовлетворения человеческих потребностей в текущем периоде (конечное потребление) [1]. Соотношения между этими показателями находятся в процессе постоянных изменений, вытекающих из сложных воспроизводственных процессов. Они отражают результаты экономического развития, складывающиеся на основе экономических закономерностей, проводимой экономической политики и экономической конъюнктуры как внутри региона, так и за его пределами. Рассмотрение данных за ряд лет позволяет выявлять возникающие дисбалансы и направления их разрешения.

Анализ баланса ресурсов региона и их использования позволяет выявлять важные зависимости в функционировании региональной экономики. В условиях сбалансированности между выпуском, промежуточным потреблением и конечным использованием существуют определенные пропорции:

– увеличение конечного потребления может быть осуществлено лишь за счет увеличения ресурсов или уменьшения накопления;

– увеличение ресурсов за счет регионального производства сопряжено с увеличением добавленной стоимости;

– уменьшение промежуточного потребления при данном объеме выпуска ведет к увеличению добавленной стоимости, а увеличение промежуточного потребления без увеличения выпуска ведет к уменьшению конечного использования и также к уменьшению добавленной стоимости. Соответственно в динамических процессах эффективность повышается при опережении роста выпуска по сравнению с ростом промежуточного потребления и снижается при отставании.

Анализ баланса ресурсов и использования продукции за период с 2000 по 2014 гг. был проведен для экономики Вологодской области – промышленно развитого экспортоориентированного региона европейской части России.

Общий объем ресурсов, которыми располагает экономика области, составил в 2014 г. в текущих рыночных ценах 1171,7 млрд. рублей (табл. 1). Основой формирования ресурсов выступает производство, результаты которого характеризуются выпуском продукции. В общем объеме ресурсов доля выпуска продукции составляет около 90%. Оставшаяся часть ресурсов экономики области (116,9 млрд. руб.) обеспечивается за счет ввоза товаров и услуг из других регионов РФ и импорта. Располагаемые ресурсы в свою очередь используются на промежуточное потребление (42,2%), конечное потребление (23,8%), накопление капитала (6,8%) и вывоз за пределы области (27,2%).

Основными тенденциями изменения структуры формирования и использования ресурсов области в текущих рыночных ценах в 2000-2014 гг. стали:

1) рост доли выпуска продукции с одновременным сокращением доли ввоза товаров и услуг в создании ресурсов (на 1,7 п.п.);

¹⁸ Конечное потребление включает расходы на конечное потребление домашних хозяйств, государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

¹⁹ В валовое накопление входят валовое накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, приобретение минус выбытие произведенных нефинансовых активов, чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-).

- 2) увеличение доли промежуточного потребления (на 5 п.п.);
- 3) рост доли валового накопления капитала (на 2,3 п.п.);
- 4) существенное увеличение доли расходов на конечное потребление (на 8,3 п.п.);
- 5) значительное уменьшение доли вывоза товаров и услуг (на 15,7 п.п.).

Таблица 1

Баланс ресурсов экономики Вологодской области и их использования

Показатель	2000 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Объем, млрд. руб. (в текущих рыночных ценах)								
Ресурсы, всего	186,1	936,7	686,9	887,4	1089,0	1151,4	1089,1	1171,7
Выпуск продукции	164,4	845,6	614,8	784,0	968,7	1044,4	985,8	1054,8
Импорт товаров и услуг	5,4	19,4	20,3	17,4	30,2	26,9	27,1	34,0
Ввоз товаров и услуг из регионов РФ	16,3	71,7	51,8	86,0	90,0	80,1	76,2	82,9
Использование ресурсов, всего	186,1	936,7	686,9	887,4	1089,0	1151,4	1089,1	1171,7
Промежуточное потребление	69,2	382,0	291,2	374,9	469,2	472,5	457,7	494,2
Расходы на конечное потребление	28,8	158,9	157,8	178,9	203,0	236,6	256,3	278,9
Валовое накопление капитала	8,3	76,7	55,4	68,3	117,0	150,9	73,9	80,1
Экспорт товаров и услуг	47,1	136,2	90,6	137,3	159,7	155,6	148,4	152,6
Вывоз товаров и услуг в регионы РФ	32,8	182,8	91,8	128,0	140,0	135,8	152,9	165,9
Структура, % к общему объему ресурсов								
Ресурсы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Выпуск продукции	88,3	90,3	89,5	88,3	89,0	90,7	90,5	90,0
Импорт товаров и услуг	2,9	2,1	3,0	2,0	2,8	2,3	2,5	2,9
Ввоз товаров и услуг из регионов РФ	8,8	7,7	7,5	9,7	8,3	7,0	7,0	7,1
Использование ресурсов, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Промежуточное потребление	37,2	40,8	42,4	42,2	43,1	41,0	42,0	42,2
Расходы на конечное потребление	15,5	17,0	23,0	20,2	18,6	20,5	23,5	23,8
Валовое накопление капитала	4,5	8,2	8,1	7,7	10,7	13,1	6,8	6,8
Экспорт товаров и услуг	25,3	14,5	13,2	15,5	14,7	13,5	13,6	13,0
Вывоз товаров и услуг в регионы РФ	17,6	19,5	13,4	14,4	12,9	11,8	14,0	14,2

Рассчитано автором на основе [3].

Существенная трансформация произошла в структуре выпуска продукции (табл. 2). Доля производства товаров сократилась на 11,7 п.п. (в т.ч. промышленности – на 10,5 п.п.), одновременно возросла доля производства рыночных и нерыночных услуг – на 7,7 и 4,1 п.п. соответственно. Эти изменения в свою очередь негативно сказались на структуре промежуточного потребления и как следствие на перераспределении валовой добавленной стоимости по отраслям экономики. К 2014 г. товаропроизводящие отрасли отдали первенство по формированию ВДС в экономике отраслям, производящим услуги.

Таблица 2

Структура выпуска продукции Вологодской области, млрд. руб.

Вид деятельности	2000 г.			2014 г.		
	Выпуск продукции	Промежуточное потребление	ВДС	Выпуск продукции	Промежуточное потребление	ВДС
Производство товаров	106,0	57,0	49,1	572,7	382,2	190,5
	76,6*	82,3*	70,9*	64,9*	77,3*	49,0*
Промышленность	89,8	49,7	40,2	479,9	330,6	149,4
	64,9*	71,8*	58,0*	54,4*	66,9*	38,5*
Строительство	6,2	2,6	3,7	52,6	30,0	22,5
	4,5*	3,7*	5,3*	6,0*	6,1*	5,8*
Прочие виды деятельности по производству товаров	10,0	4,7	5,2	40,1	21,6	18,6
	7,2*	6,8*	7,6*	4,5*	4,4*	4,8*
Производство рыночных услуг	24,8	8,6	16,2	225,7	81,9	143,8
	17,9*	12,5*	23,4*	25,6*	16,6*	37,0*
Оптовая и розничная торговля	10,5	3,6	6,9	75,9	28,4	47,4
	7,6*	5,2*	10,0*	8,6*	5,8*	12,2*
Транспорт и связь	8,8	3,4	5,4	99,1	33,1	66,0
	6,3*	4,9*	7,7*	11,2*	6,7*	17,0*
Операции с недвижимым имуществом	1,0	0,01	1,0	34,5	13,1	21,4
	0,7*	0,02*	1,5*	3,9*	2,7*	5,5*
Прочие рыночные услуги	4,5	1,6	2,9	16,2	7,2	9,1
	3,3*	2,3*	4,2*	1,8*	1,5*	2,3*

Производство нерыночных услуг	7,5	3,6	3,9	84,3	30,2	54,1
	5,4*	5,2*	5,7*	9,5*	6,1*	13,9*
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2,4	1,1	1,3	44,6	18,9	25,8
	1,7*	1,6*	1,9*	5,1*	3,8*	6,6*
Образование	2,2	0,7	1,5	13,6	2,5	11,1
	1,6*	1,0*	2,1*	1,5*	0,5*	2,9*
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,9	1,8	1,2	26,1	8,8	17,2
	2,1*	2,6*	1,7*	3,0*	1,8*	4,4*
Итого	138,4	69,2	69,2	882,6	494,2	388,4
	100,0*	100,0*	100,0*	100,0*	100,0*	100,0*

* % к итогу.

Рассчитано автором на основе [3].

В этих условиях в регионе наблюдается рост ресурсоемкости выпуска продукции и снижение общей экономической эффективности функционирования экономики (табл. 3). Ресурсоемкость выпуска продукции за 2000-2014 гг. поднялась с 50 до 56%. Существенное увеличение этого показателя было характерно почти для всех ключевых видов деятельности экономики области – обрабатывающих производств, сельского и лесного хозяйства, строительства, финансовой деятельности. Рост ресурсоемкости привел к сокращению доли добавленной обработки и снижению эффективности затрат в экономике. Последний показатель в целом по экономике за рассматриваемый период сократился на 21,4%, при этом в производстве товаров снижение составило 42,2%.

Таблица 3

Ресурсоемкость выпуска продукции*
в экономике Вологодской области, % [2, 3]

Вид деятельности	2000 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изм. 2000-2014 гг., п.п.
Производство товаров	53,7	61,6	65,6	66,8	67,1	65,9	68,3	66,7	+13,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	47,5	50,6	53,7	52,4	56,5	57,4	59,1	53,8	+6,3
Обрабатывающие производства	55,5	62,0	68,4	70,3	69,6	68,3	71,5	69,2	+13,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	52,0	62,5	62,7	61,3	62,2	61,5	63,8	65,8	+13,8
Строительство	40,9	65,4	57,5	55,4	60,6	60,9	52,1	57,1	+16,2
Рыночные услуги	34,8	43,3	45,2	42,3	38,9	36,5	36,3	36,2	+1,4
Оптовая и розничная торговля	34,4	34,1	37,4	38,3	38,0	40,8	38,7	37,5	+3,1
Транспорт и связь	38,9	51,9	50,2	45,6	39,8	32,7	33,0	33,4	-5,5
Операции с недвижимым имуществом	1,2	29,9	41,4	37,2	36,7	33,5	35,5	38,1	+36,9
Прочие рыночные услуги	35,4	46,2	44,7	45,0	42,7	44,6	47,0	52,5	+17,1
Нерыночные услуги	47,9	36,7	34,3	34,0	33,8	34,5	36,3	36,0	-11,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	46,1	39,2	34,6	31,3	32,8	34,0	41,4	42,3	-3,8
Образование	32,9	29,1	29,1	30,1	29,0	25,4	21,7	18,4	-14,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	60,6	37,8	37,1	39,6	37,7	39,7	35,9	33,9	-26,7
Итого	50,0	56,4	57,7	58,8	59,2	57,1	57,1	56,0	+6,0
Справочно:									
Потребление электроэнергии (млн. кВт·ч) на 1 млрд. руб. выпуска (в ценах 2013 г.)	17,6	15,2	19,6	18,1	15,6	16,2	18,1	18,2	103,4%
Ресурсоемкость выпуска продукции в экономике РФ	48,4	50,9	50,3	51,2	49,1	48,7	49,2	48,4	0

* Удельный вес промежуточного потребления в выпуске.

Ключевым фактором снижения ресурсоемкости производства и повышения эффективности его затрат выступает обновление основного капитала. Однако в этом аспекте у экономики области есть определенные трудности. В 2014 г. износ основных фондов в промышленности вырос до 46,1%, коэффициенты их обновления и выбытия ухудшаются, норма накопления основного капитала сократилась до крайне низкого для промышленно развитого региона значения в 15,9% ВРП (рис. 1).

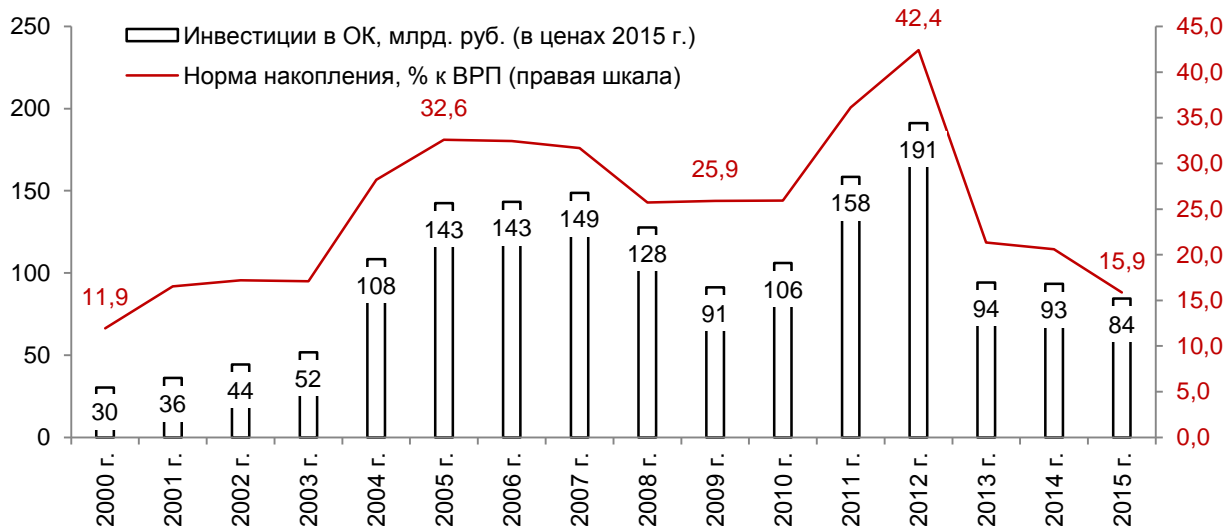


Рис. 1. Инвестиции и норма накопления основного капитала* Вологодской области [3]

* Доля валового накопления основного капитала в ВРП.

Недостаток средств для накопления обусловлен несколькими основными факторами. Во-первых, чрезмерным изъятием средств из регионального воспроизводственного процесса, связанного с бегством капитала, что сдерживает рост производства и соответственно доходов экономики²⁰ (табл. 4). Во-вторых, активным увеличением конечного потребления, недостаточно обеспеченным ростом внутреннего промышленного производства²¹. Существенное влияние на формирование фонда накопления оказывает ухудшение мировой конъюнктуры, а также рост цен сырьевые ресурсы внутри страны, уменьшающие прибыль организаций и как следствие величину средств потенциально используемых для инвестирования.

Таблица 4

Использование располагаемого дохода в Вологодской области

Показатель	2000 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2000 г., %
Объем, млрд. руб. (в текущих ценах)									
Валовой располагаемый доход	69,2	294,9	213,4	262,4	323,1	355,3	346,2	388,4	В 5,6 р.
Расходы на конечное потребление	28,8	158,9	157,8	178,9	203,0	236,6	256,3	278,9	В 9,7 р.
Валовое сбережение	40,4	136,0	55,6	83,5	120,1	118,7	90,0	109,5	В 2,7 р.
Валовое накопление ОК	13,1	76,5	55,2	68,1	116,7	150,7	73,9	80,1	В 6,1 р.

²⁰ Согласно экспертным оценкам, за 2008-2015 гг. общий объем вывезенного из России капитала субъектами экономики и частными лицами составил 30 трлн. руб. (эквивалентно 16% ВВП и 30% доходов федерального бюджета, полученных в эти годы). Утечка капитала, прежде всего со стороны крупнейших экспортеров, осуществляется с использованием офшорных схем в целях минимизации налогообложения. Основными собственниками крупнейших корпораций Вологодской области ПАО «Северсталь» и ПАО «ФосАгро» являются как раз офшорные компании.

²¹ За 2000-2014 гг. расходы на конечное потребление в Вологодской области в текущих рыночных ценах увеличилось в 9,7 раза, а выпуск продукции суммарно с ввозом товаров и услуг из других регионов РФ – лишь в 6,3 раза. Как результат – существенный рост доли конечного потребления в использовании ресурсов, сокращающий долю валового накопления капитала.

Чистое кредитование (+), чистое заимствование (-) и статистическое расхождение ²²	27,3	59,5	0,4	15,4	3,4	-32,0	16,1	29,4	107,7
Структура, % к общему объему располагаемого дохода									
Валовой располагаемый доход	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Расходы на конечное потребление	41,6	53,9	74,0	68,2	62,8	66,6	74,0	71,8	172,7
Валовое сбережение	58,4	46,1	26,0	31,8	37,2	33,4	26,0	28,2	48,3
Валовое накопление ОК	18,9	25,9	25,9	25,9	36,1	42,4	21,3	20,6	109,1
Чистое кредитование (+), чистое заимствование (-) и статистическое расхождение	39,5	20,2	0,2	5,9	1,1	9,0	4,7	7,6	19,2

Рассчитано автором на основе [3].

Данные баланса ресурсов и использования продукции должны учитываться региональными органами государственной власти при формировании и реализации экономической политики, а также при моделировании экономики региона. Более глубокий анализ ресурсов и их использования может базироваться на детальных таблицах ресурсов и их использования в матричной форме. Возможности для этого должны появиться по окончании разработки Росстатом межотраслевого баланса за 2011 год, что обеспечит возможность согласовать итоги ресурсов и их использования по отдельным видам товаров и услуг.

Литература:

1. Лукин, Е.В. О факторах роста экономики [Электронный ресурс] / Е.В. Лукин // Вопросы территориального развития. – 2016. – № 2. – Режим доступа: <http://vtr.vscc.ac.ru/article/1819>
2. Национальные счета России [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_15/Main.htm
3. Основные показатели системы национальных счетов по Вологодской области [Текст]: стат. сборник / Вологдастат. – Вологда, 2015. – 70 с.
4. Погосов, И.А. Баланс ресурсов и использования продукции в России в начале XXI века [Текст] / И.А. Погосов, Е.А. Соколовская. – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 36 с.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

А.З. Мидов
г. Москва, Россия

Необходимость разработки и реализации стратегий социально-экономического развития для каждого российского региона обуславливается возрастающей внутренней дифференциацией по ряду показателей. Сгладить возникающие дисбалансы возможно с использованием научного подхода к формированию и анализу эффективности реализации региональных стратегий.

Актуальность выбранной темы обуславливается необходимостью разработки правильной и эффективной стратегии развития регионов и страны в целом. Поскольку экономический потенциал государства формируется на уровне региональной, а не центральной власти, то для России очень важным является разработка эффективной

²² Чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-) представляет собой превышение или дефицит источников финансирования по сравнению с расходами на чистое приобретение нефинансовых активов. На уровне экономики в целом чистое кредитование или чистое заимствование показывает количество ресурсов, которые страна (регион) предоставляет в распоряжение «остального мира» или которое «остальной мир» предоставляет стране (региону).

региональной стратегии развития. Реализация успешной стратегии в долгосрочной перспективе должна обеспечить высокие показатели качества жизни населения и экономический успех региона. Такая стратегия необходима, прежде всего, дотационным регионам Российской Федерации.

Целью исследования является изучение теоретических аспектов формирования новой стратегии и анализ эффективности реализации уже действующих стратегий по изученной методологии.

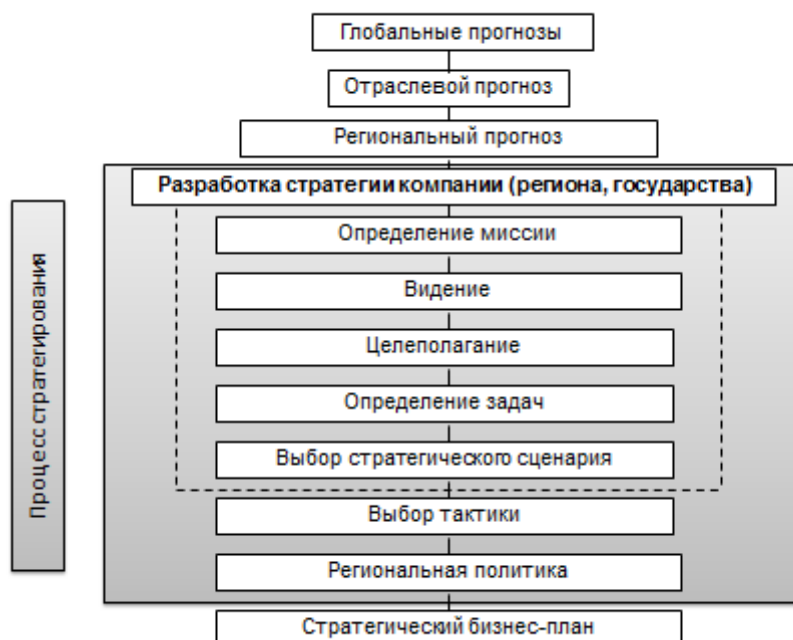


Рис.1. Основные этапы и документы формирования стратегии [1]

Рассмотрим методику Квинта В. Л. по разработке стратегии. Процесс стратегирования начинается с поискового прогнозного анализа глобальных закономерностей и трендов. Далее следует поисковая оценка отраслевых и региональных трендов без ориентации на какие-либо ранее установленные цели. Результаты анализа различных трендов и закономерностей в дальнейшем используются для разработки глобального прогноза, и далее – для региональных и отраслевых поисковых и целеориентированных прогнозов.

Определение миссии является операцией, которая отражается в первом практическом документе при исследовании внешней и внутренней среды. Миссия – пожалуй, самый простой из прямых способов взаимодействия бизнеса с потребителями и партнерами.

Видение - вторая по счету стадия разработки стратегии (предназначена как для внешнего мира, так и для внутреннего). При разработке видения объекта стратегирования определяются важнейшие аспекты: идеология, принципы и приоритеты. Помимо философии и принципов компании, видение должно отражать способы стимулирования работников и мотивации акционеров, но оно должно быть без количественных оценок (объем производства, доля рынка и т.д.). Социальная ответственность организации как часть философии, принципов и приоритетов стратегии так же описывается именно в видении. Приоритеты занимают центральное место, очень большое значение имеет точность их определения, так как вокруг них концентрируются все ресурсы. Так же они являются основой для выбора целей и задач. Частью видения являются принципы: формирования, реализации стратегии, деловой этики и культуры. Краткая версия видения перспективы, доступная акционерам и общественности, должна быть дайджестом всех вышеперечисленных разделов стратегии – обычно она содержит не более 900-950 слов.

Целеполагание – начало превращения стратегии в реальность. Отталкиваясь от идей миссии и основываясь на философском фундаменте видения, целеполагание – качественная ориентация, детализация приоритетов, субординация, взаимосвязь отдельных целей стратегии. На данной фазе формирования стратегии должно описываться, где и с какими характеристиками объект окажется после успешного внедрения и реализации стратегии. Целеполагание и формулирование индивидуальных целей обеспечивают формирование качественной ориентации следующего этапа и документа стратегии – постановки задач. Миссия, видение, целеполагание и непосредственно цели представляют собой концепцию стратегии.

Определение задач - первый этап стратегии, на котором устанавливаются количественные характеристики и оценочные показатели производства, продаж, работников и всех других ресурсов, которые требуются для того чтобы внедрить стратегию. На основе предыдущих этапов разработки и формирования стратегии, определение задач дает мерную линейку, которой следует руководствоваться на последующих этапах развития и внедрения стратегии.

Когда миссия, видение, целеполагание и цели, определение задач уже разработаны и предварительно одобрены, дальше в процессе стратегирования необходимо выбрать как минимум три варианта стратегических сценариев, с помощью которых будут достигнуты одобренные приоритеты, цели и задачи, и, наконец, после выбора предпочтительного сценария разрабатывается стратегический план его реализации. Стратегический план очень отличается от оперативного или годового. Он должен быть более гибким, давать возможность адаптации к будущим труднопредсказуемым условиям. Стратегический план включает конструирование конкретных специфичных ограничений будущего функционирования объекта, в которых и анализируются пять базовых экономических факторов, что обеспечивает анализ масштабов, которые необходимы для достижения поставленных целей и задач стратегии, сырья и комплектующих, трудовых ресурсов, инвестиционного и операционного капитала (в виде крупномасштабного бюджета) и производственных мощностей. Наличие существующей инфраструктуры (особенно железнодорожной), водного и воздушного транспорта, а также коммуникаций и высокотехнологичной инфраструктуры – пожалуй один из наиболее важных элементов, который предопределяет стратегическое размещение компании. Однако ключевым элементом стратегического бизнес-плана является временной график. Абсолютно для всего, начиная с стратегии входа до стратегии выхода, включая все базовые экономические факторы, их распределение и размещение, их комбинирование для использования в производстве товаров и услуг должны устанавливаться реальные временные ограничения.

Постановлением Правительства Кабардино-Балкарской Республики в 2007 году принята «Стратегия развития Кабардино-Балкарской Республики до 2030 года» [2]. Как первую ступень формирования стратегии, авторы данного документа проводят анализ, выявляющий приоритетные секторы экономики КБР. Данный анализ предполагает, определение перечня значимых для современной экономики КБР отраслей и расширение его способными развиваться в КБР быстрорастущими отраслями мировой экономики, характеризующимися высоким уровнем добавленной стоимости и продукцией, востребованной на внешних рынках. Так же в рамках данного анализа происходит выбор приоритетных отраслей для развития КБР. «Главными критериями данного выбора, являются:

- Спрос выпускаемой продукции на внешних рынках.
- Высокий уровень добавленной стоимости выпускаемой продукции.
- Наличие предпосылок для развития в КБР.
- Значимость отрасли в будущей экономике КБР».

Следующим этапом авторы стратегии проводят анализ возможных альтернатив развития КБР и выбор предпочтительной альтернативы. При определении альтернатив

развития главными различиями выступают цели, задачи и возможности реализации. Далее авторы проводят стратегический выбор альтернатив развития. «Главными критериями выбора, являются:

- Занятость населения.
- Бюджетная обеспеченность.
- Доходы населения.
- Окупаемость государственных инвестиций.
- Устойчивость в долгосрочной перспективе»[3].

На основе проведенного анализа авторы стратегии выделяют ряд конкурентных преимуществ, на основе которых, по их мнению, может быть сформирована эффективная экономика.

Как первое конкурентное преимущество авторы выделяют потенциально высокую обеспеченность экономики трудовыми ресурсами за счет подрастающего поколения. Следующим конкурентным преимуществом выделяют наличие мощного туристическо-рекреационного потенциала, а так же успешный опыт его масштабного использования в советском периоде. Далее выделяется, наличие значительных запасов полезных ископаемых, продукты глубокой переработки, которые имеют спрос на российском и региональном рынках. Так же, как конкурентное преимущество, рассматривают природно-климатические условия благоприятные для создания мощного сельскохозяйственного производства, выпускаемая продукция, которой будет соответствовать международным стандартам качества, и будет востребована на российском и международном рынках. Высокий уровень газификации населенных пунктов и разветвленная дорожная сеть хорошего качества, так же рассматривается в качестве конкурентного преимущества.

В качестве стратегического сценария, в данном документе рассматриваются три альтернативы развития Кабардино-Балкарской Республики:

«Инерционное развитие»,

«Кабардино-Балкарская Республика – центр рекреации и туризма»,

«Кабардино-Балкарская Республика – центр здоровья и эффективного природопользования». [3]

Как путь развития авторы стратегии принимают третью альтернативу, и в соответствии с ним разрабатываются стратегические цели и задачи.

Цели в стратегии сводятся к двум основным целям, которые планировалось достичь к 2015 году, это:

- Сформировать структуру экономики, способную эффективно использовать конкурентное преимущество КБР.

- Повысить долю собственных налоговых поступлений в доходах бюджета КБР.

Следующей группой авторы стратегии выделяют «Долгосрочные цели до 2030 года»:

- Обеспечить высокие доходы и качество жизни населения.
- Обеспечить высокие темпы развития экономики КБР.
- Повысить финансовую самостоятельность региона.

В стратегии так же ставятся количественные целевые показатели, которые должны достигать к 2030 году:

- ВВП на душу населения 1171,3 тыс. руб.
- Средняя заработная плата 33,4 тыс. руб.
- Дотационность консолидированного бюджета 25%.

Если рассматривать данную стратегию по методологии В.Л. Квинта, то сразу можно увидеть ряд ошибок, которые допустили авторы. В первую очередь, мы видим, что отсутствует миссия. Кроме этого выбор стратегического сценария происходит не после

определения миссии, видения, целей и задач, а перед данными процессами. И уже исходя из сценариев развития, формулируются цели и задачи, что не совсем правильно.

Так же цели стратегии определены неправильно и не учитывают социальные проблемы региона, которые мешают реализации этих целей. Следующей ошибкой является, то, что в задачах не определены количественные показатели. Хотя стоит отметить, что при рассмотрении стратегических сценариев развития рассматриваются количественные целевые ориентиры, что, по сути, являются задачами.



Рис.2. ВРП на душу населения, в ценах 2005 г., руб.[4]

Если рассмотреть динамику основных макроэкономических показателей, по которым в стратегии развития КБР авторы дают целевые показатели, то мы видим на рисунке 2, что к 2014 году динамика ВРП на душу населения КБР хоть и была положительной, но находится на очень низком уровне, по сравнению с тем, что предполагалось в документе.



Рис.2. Начисляемая заработная плата, в ценах 2005 года [4]

Так же на рисунке 3 видим, что реальная средняя начисляемая заработная плата практически не изменилась, что свидетельствует о неэффективности стратегии. Что касается дотационности, на рисунке 4 мы видим, что зависимость регионального бюджета от безвозмездных отчислений находится на высоком уровне и регион не может обходиться без дотаций.



Рис.2. Структура доходов бюджета КБР [4]

В соответствии с вышеизложенным хотелось бы сделать вывод, о том, что действующая стратегия в КБР не эффективна и не работает, о чем свидетельствует не соответствие документа методике Квинта В.Л. Для слаборазвитых регионов необходимо сформировать стратегию, которая будет отвечать национальным и региональным приоритетам, и которая позволит стать на путь саморазвития.

Литература:

1. Квинт В.Л./ Стратегическое управление и экономика на глобальном формирующемся рынке: учеб. – г. Москва: Бизнес Атлас, 2012.
2. Постановлений Правительства КБР от 24 июля 2007 г. N 181-ПП « О стратегии развития Кабардино-Балкарской Республики до 2030 года»// СПС КонсультантПлюс
3. Стратегия развития Кабардино-Балкарской Республики до 2030 года – КБР: 2006 г. - [электронный доступ] - <http://kbr-invest.ru/?q=ru/node/197>
4. Данные Федеральной службы государственной статистики по КБР - [электронный доступ] - http://kbr.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kbr/ru/statistics/

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА УСТОЙЧИВОСТЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В статье приведены результаты фундаментальных научных исследований, выполненных в соответствии с государственным заданием ФГБУН ИПРЭ РАН на 2017 г. по теме «87. Разработка стратегии трансформации социально-экономического пространства и территориального развития России. "Развитие теоретико-методологических основ управления устойчивым социально-экономическим развитием регионов"» (№ГР 0170-2014-0004)

Е.А. Назарова
г. Санкт-Петербург, Россия

Качество жизни является важнейшим фактором устойчивости социально-экономических систем на любом уровне: муниципальном, региональном или государственном измерении, поэтому большинство стратегических планов стран, регионов и городов и муниципальных образований как одну из своих приоритетных целей ставят повышение качества жизни населения, проживающего на территории. Изучению устойчивого развития, в том числе и качества жизни в регионах, уделяют свое внимание многие ученые [6]. Одно из наиболее общих определений понятия «Качества жизни»

можно найти в Энциклопедическом социологическом словаре – это «категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей (качество питания, одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среда и др.)» [7, с. 265].

Качество жизни зависит от системы ценностей и уровня развития того или иного государства. В настоящее время для российских регионов наиболее насущными проблемами для обеспечения качества жизни населения являются: обеспечение рабочими местами с определенным уровнем квалификации и соответствующим размером доходов, безопасность мест проживания и отдыха, обеспеченность жильем с устойчивым тепло-, энерго- и водоснабжением, функционирование жилищно-коммунального хозяйства на современном уровне, возможность заниматься спортом и повышать свой образовательный и культурный уровень и др. Обеспечение развития всех названных сфер на территории обеспечит региону конкурентные преимущества по сравнению с другими [2, с.111-118].

Качество жизни также является одним из основных факторов для прироста населения, как за счет повышения рождаемости, так и за счет различного вида миграции. Население традиционно перемещается в регионы, где есть возможность найти хорошую высокооплачиваемую работу, поступить в престижное высшее учебное заведение, начать собственный бизнес и т.д. Все эти факторы также являются для многих семей решающими при планировании увеличения семьи.

Мы считаем, что для России в настоящее время критериями измерения уровня качества жизни являются следующие показатели:

1. среднедушевые доходы населения, соизмеренные с величиной прожиточного минимума;
2. уровень безработицы;
3. благоустройство жилого фонда, %;
4. численность населения на одного врача;
5. численность зрителей театров и число посещений музеев на 1000 человек населения;
6. число плавательных бассейнов, соотнесенное с численностью населения;
7. численность российских туристов, обслуженных туристскими фирмами соотнесенное с числом населения;
8. число преступлений, связанных с насилием над личностью на 1 млн. населения в год;
9. выбросы загрязняющих веществ в воздух, соизмеренные с числом городского населения;
10. сброс загрязненных сточных вод, соизмеренный с числом городского населения.

По вышеназванным показателям мы произвели расчеты конкурентной привлекательности свойств регионов по качеству жизни в пространстве всех регионов России на основании официальных статистических данных [4]. Для данного исследования нами применена методика перевода показателей в безразмерную балльную форму для того, чтобы избавиться от разноразмерности частных показателей. При этом значениям показателей, имеющим самую низкую конкурентную привлекательность присваивается 1 балл, а самую высокую – 100 баллов. Данная 100-балльная шкала для каждого частного показателя делится на 2 поддиапазона от 50 баллов в большую и меньшую сторону. Среднее значение по России приравнивается к 50 баллам. Балльные оценки всех десяти показателей суммируются для получения ранга в целом по фактору качества жизни [1, с. 64-76].

В таблице 1 на основе полученных по описанной методике балльных и интегральных оценок представлены данные по Центральному федеральному округу за 2010-2015 гг.

Конкурентная привлекательность регионов
Центрального федерального округа по фактору качества жизни за 2010-2015 гг.

Регион	2010		2015		Разность рангов
	Нормированная оценка по фактору, в баллах	Ранг	Нормированная оценка по фактору, в баллах	Ранг	
<i>Центральный ФО²³</i>	66,5	1	65,6	1	0
г. Москва	88,1	1	83,2	1	0
Белгородская область	62,4	4	63,3	4	0
Курская область	55,0	12	59,2	8	4
Воронежская область	47,5	39	56,1	10	29
Московская область	51,7	23	54,5	11	12
Калужская область	51,8	22	54,2	12	10
Рязанская область	49,6	32	53,7	13	19
Ярославская область	54,1	13	53,3	16	-3
Владимирская область	55,4	9	52,0	20	-11
Брянская область	49,6	33	51,7	21	12
Тамбовская область	49,9	29	50,9	24	5
Орловская область	51,9	20	50,8	25	-5
Смоленская область	50,0	28	50,2	29	-1
Липецкая область	46,6	45	49,1	36	9
Тульская область	46,3	47	47,8	41	6
Костромская область	49,2	34	46,9	44	-10
Ивановская область	45,9	48	45,9	50	-2
Тверская область	51,5	25	45,7	52	-27

Критерием устойчивости для нашего исследования мы посчитали величину изменения рангов регионов в социально-экономическом пространстве России. Как видно из таблицы в двух регионах, Москве и Белгородской области ранги качества жизни не изменились (Москва – 1 ранг среди всех регионов России, Белгородская область – 4) и остались на высоком уровне среди всех регионов России.

Девять регионов улучшили свои конкурентные позиции по качеству жизни. Из них за период с 2010 по 2015 гг. особенно повысили качество жизни в своем регионе Рязанская (плюс 19 рангов), Воронежская (плюс 29 рангов), Брянская (плюс 12 рангов), Калужская (плюс 10 рангов) и Московская области (плюс 12 рангов).

Семь регионов Центрального федерального округа понизили свои ранги по качеству жизни. Наиболее сильно это отразилось на Тверской области, которая снизила свои конкурентные позиции на 5 лет на 27 рангов, переместившись с 25 на 52 место в рейтинге. Особенно сильно снизились ранги у Тверской области по показателям уровня безработицы (минус 16 рангов); численности населения на одного врача (минус 25 рангов); числа плавательных бассейнов (минус 13 рангов); численности российских туристов, обслуженных туристскими фирмами соотнесенное с числом населения (минус 41 ранг), сбросу загрязненных сточных вод, соизмеренный с числом городского населения

²³ Ранг для Центрального округа определен среди 9 федеральных округов России

(минус 10 рангов). Такое сильное снижение уровня качества жизни по многим его аспектам в регионе, возможно, произошло частично в результате управленческих решений, что выразилось в решении о смене руководства региона и снятии с поста губернатора Тверской области в начале 2016 г. [5].

Устойчивость развития региона по качеству жизни весьма чувствительна не только к величине показателя, но и к скорости его прироста. Если скорость прироста частного показателя меньше, чем у других регионов России, то ранг региона может понизиться даже при приросте самого показателя. В Центральном федеральном округе происходит определенное сближение уровня качества жизни с лидером не только среди регионов округа, но и среди всех регионов России – Москвой. Так, если обобщающая оценка у Москвы в 2010 г. по фактору качества жизни была 88,1 балла, то в 2015 г. она снизилась до 83,2 балла без заметного снижения частных показателей. То есть оно произошло за счет роста этих показателей у других регионов округа. Так, Белгородская область увеличила свои конкурентные позиции с 62,4 балла в 2010 г. до 63,3 балла в 2015; Тульская – с 46,3 до 47,8 балла; Рязанская – с 49,6 до 53,7 балла; Московская – с 51,7 до 54,5 балла; Липецкая – с 46,6 до 49,1 балла; Курская – с 55,0 до 59,2 балла; Брянская – с 49,6 до 51,7 балла соответственно.

Кроме того, необходимо отметить, что на повышение уровня качества жизни ряда регионов Центрального федерального округа, в том числе Москвы, Белгородской и Московской областей, могло повлиять повышение эффективности межотраслевых региональных взаимодействий [3]. В ряде случаев снижение качества жизни может быть связано с глобальными или экономическими изменениями в социально-экономическом пространстве России и мира, такими как введение санкций, падение цен на нефть, глобальным экономическим кризисом.

Литература:

1. Гринчель Б.М., Назарова Е.А., Кошкарлова О.И. Методический подход к измерению трансформации экономического пространства регионов России под воздействием инновационного развития и модернизации [Текст] // Труды Карельского научного центра Российской академии наук. 2013. № 5. С. 64-76.

2. Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Типология регионов по уровню и динамике повышения качества жизни [Текст] // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. №3 (39). С. 111-125

3. Колчинская Е.Э. Растворцева С.Н. Универсальный алгоритм выявления направлений повышения эффективности межотраслевых взаимодействий в России (на примере Белгородской области) [Текст] // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: экономика. Информатика. 2012. №13 (132). Выпуск 23/1

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – дата обращения 15.01.2017

5. Сняли губернатора Тверской области Андрея Шевелева, и.о. назначен Игорь Руденя [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://tver.bezformata.ru/listnews/sheveleva-i-o-naznachen-igor-rudeny/44263427/> дата обращения 01.02.2017

6. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона [Текст]: монография / Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

7. Энциклопедический социологический словарь [Текст] / Под общ ред. Академика РАН Г.В. Осипова. – СПб.: ИСПИ РАН, 1995. – 939 с.

ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ РЕГИОНА

*Д.А. Попов, Е.Е. Сидоренко
г. Белгород, Россия*

Вопросы повышения эффективности производства и совершенствования системы управления актуальны на сегодняшний день как для отдельно взятого предприятия, так и для Российской Федерации в целом. Непрерывное изменение экономической обстановки в стране, характеризующееся, прежде всего, нестабильностью внешней среды требует от предприятий и организаций разработки, адаптации и внедрения инновационных или совершенствование имеющихся специфических инструментов управления. Для устойчивого развития необходимы такие механизмы организации и управления деятельностью, которые бы при внедрении повлекли за собой наименьшие затраты ресурсов.

Такой механизм видится во внедрении технологий бережливого производства. В современных условиях бережливое производство становится инструментом выхода предприятия из кризисной ситуации, а также позволяет с минимальными инвестиционными затратами повысить производительность труда и эффективность производства, обеспечить устойчивое развитие и стабильный рост предприятия, путем непрерывного совершенствования всех сфер деятельности предприятия.

Непрерывное совершенствование деятельности сегодня является главным элементом развития предприятия в будущем. Это создает длительный совокупный экономический эффект, что особенно реализуется в сочетании с классическим подходом к повышению производительности труда, когда предприятие уделяет внимание техническому перевооружению и модернизации оборудования. Таким образом, устойчивое развитие промышленных предприятий – это результат системы непрерывного совершенствования, что является инструментом бережливого производства [1, с. 80]. При этом, для достижения положительного эффекта от внедрения таких технологий должен использоваться системный подход, пронизывающий все уровни организации от административно-управленческого аппарата до рабочего за станком.

Следует отметить опыт зарубежных и ведущих отечественных компаний, который показал, что благодаря бережливому производству достаточно быстро происходит сокращение производственного цикла, повышается коэффициент эффективности предприятия, но достигнутые показатели трудно удержать на высоком уровне, если предприятие не поддерживает внедряемые технологии. Вместе с тем, если результаты устойчивы, то эффект от них лишь увеличивается с течением времени [2, с. 74].

В современных условиях основными тенденциями применения бережливого производства на предприятиях, должны стать:

- использование бережливого производства как части общих инициатив наряду с элементами управления качеством, управления проектами, управления изменениями, объединенными термином «операционное совершенство»;
- проникновение бережливого производства во все отрасли и сектора экономики;
- бережливое производство как инновационная система управления предприятием;
- распространение крупными компаниями бережливого производства на основных поставщиков и подрядчиков.

Однако, на текущий момент принципы бережливого производства пока не получили должного распространения в России: согласно экспертным оценкам, элементы бережливых технологий в том или ином виде применяются примерно на 10% предприятий. При этом уровень осведомленности вырос с 32 % в 2009 году до почти 50 % в 2014 году [3].

В России существует ряд ограничений, не позволяющих эффективно внедрять бережливое производство, что негативно отражается на развитии предприятия. Вот некоторые из них:

- внедрение принципов происходит не системно;
- выбор методов бережливого производства не обоснован, часто ограничивается одним-двумя инструментами;
- полное копирование западной технологии, без учета особенностей предприятия и отечественного опыта;
- нет комплексного подхода к использованию бережливого производства [1, с. 82].

При этом наблюдаются такие положительные тенденции в распространении принципов бережливого производства, как принятые на региональном уровне Концепции «Бережливый регион». Такие Концепции приняты в Калужской области (с 2013 года), республике Татарстан (с 2011 года), Ханты-Мансийском автономном округе (с 2014 года). Они представляют собой систему взглядов, определяющих приоритеты внедрения технологий бережливого производства в деятельность всех участников общественных отношений, как на производственных предприятиях, так и в учреждениях сферы услуг.

На наш взгляд, такой подход в распространении принципов бережливого производства среди предприятий региона достаточно эффективен и подтверждается статистическими показателями. Как видно из рисунка 1, в регионах, принявших Концепцию наблюдается положительная динамика роста валового регионального продукта, как одного из определяющих показателей развития региона в целом. При этом, следует отметить, что рост ВРП присутствует не только в регионах, где основой экономики является добыча энергоресурсов. Данный факт свидетельствует об определяющей роли, внедрения технологий бережливого производства в развитии региональной экономики.

Кроме того, в вышеупомянутых регионах после начала реализации Концепции наблюдается резкий скачок инновационной активности организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации). В Калужской области: с 7,9% до 10,6%; в республике Татарстан: с 14,9% до 18,1% [5].

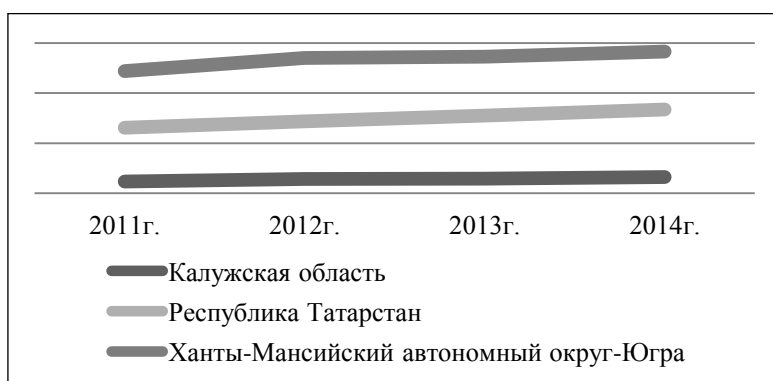


Рис. 1. Изменение валового регионального продукта по субъектам Российской Федерации [4]

На наш взгляд, положительный опыт регионов, внедряющих у себя Концепцию по развитию и распространению технологий бережливого производства необходимо перенимать другим субъектам Российской Федерации. В Белгородской области для этого сложился положительный климат. Согласно данным, полученным при опросе предприятий-участников Круглого стола: «Переходим на принципы бережливого производства: научный, технический, кадровый, импортозамещающий аспекты», в котором участвовали высшее руководство организаций и их заместители, 80% процентов

опрошенных заинтересованы во внедрении у себя на предприятии технологий бережливого производства, остальные 20% респондентов ответили «не знаю», что связано, скорее со слабой информированностью о самой идеи бережливого производства. Однако, результаты исследования, посвященного распространению инструментов бережливого производства в Белгородской области, показывают, что на сегодняшний день применение бережливого производства не получило широкого распространения. Некоторые элементы бережливого производства применяются отдельными компаниями, но, как правило, они либо носят эпизодический характер, либо внедряются единично крупными корпорациями, такими как агропромышленный холдинг «Мираторг», ОАО «Стойленский ГОК», агропромышленный комплекс «ПромАгро».

Внедрение технологий бережливого производства в Белгородской области видится через реализацию областного проекта, а не Концепции, с использованием сетевой модели взаимодействия. В сетевую модель необходимо включить следующие элементы: центр повышения производительности труда и эффективности производства; органы государственной власти, в лице Департаментов области; высшие учебные заведения; предприятия и учреждения реального сектора экономики; ассоциация представителей административно-управленческого аппарата предприятий, в форме «клуба бережливых производителей». Схематично модель сетевого взаимодействия представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Сетевая модель внедрения технологий бережливого производства в Белгородской области

Согласно выше указанной модели кратко обозначим функции каждого ее элемент. Центр производительности труда выступает в качестве инициатора и исполнителя внедрения принципов бережливого производства в регионе, являясь при этом, связующим звеном всех элементов модели и катализатором коммуникационного взаимодействия между ними. Правительство области в первую очередь, используя административный ресурс, популяризирует принципы бережливого производства в регионе. Высшие учебные заведения на своих площадках готовят через образовательные программы квалифицированных специалистов по бережливому производству, разрабатывают

методики и осуществляют обучение на предприятиях. Предприятия партнеры предоставляют производственные участки для апробации отдельных методик и оперативную их корректировку, в соответствии с непрерывным мониторингом. «Клуб бережливых производителей» собирает представителей топ-менеджмента предприятий, заинтересованных во внедрении lean-технологий и реализующих у себя такие принципы, являясь площадкой для обмена опытом на межрегиональном уровне. При этом все элементы модели должны быть в тесном взаимодействии друг с другом, и оперативно реагировать на изменения внешней среды. Тем самым, будет достигнут синергетический эффект взаимодействия.

При этом, первым этапом реализации сетевой модели внедрения lean-технологий должна стать популяризация бережливого производства в средствах массовой информации, научных сообществах, среди топ-менеджмента предприятий области, которое будет способствовать преодолению «сопротивления» со стороны руководителей организаций и распространению принципов бережливого производства на территории Белгородской области. Следующим этапом реализации должно стать обучение, предусматривающее системную подготовку кадров предприятия, основанную на научной организации труда, развитии корпоративной культуры организации. На третьем этапе - комплексное внедрение технологий бережливого производства на пилотных предприятиях и учреждениях Белгородской области. При этом внедрение должно сопровождаться постоянным мониторингом динамики изменений и своевременным внесением корректировок.

В заключении хотелось бы отметить, что реализация такого проекта требует обязательной адаптации инструментов и подходов бережливого производства в соответствии с конкретными условиями, сложившимися на производстве или в организации. Производственным предприятиям доступен более широкий комплекс инструментов, предлагаемых бережливым производством, нежели организациям, не имеющим производственной составляющей, где будут свои особенности «производственного процесса» и «производства ценности».

Литература:

1. Абросимова А.А. Связь бережливого производства с устойчивым развитием промышленных предприятий [Текст] / А.А. Абросимова, П.С. Шалабаева / Российское предпринимательство, 2013. – Т. 14. – №. 24. – С. 78-83.
2. Суетина Т.А. Повышение конкурентоспособности предприятия с помощью системы бережливого производства [Текст] / Т.А. Суетина, Г.С. Рахимова / Российское предпринимательство, 2014. – Т. 15. – №. 18. – С. 72-80.
3. Концепция «Бережливый регион» в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре [Электронный ресурс]. URL:<http://www.ugra2030.admhmao.ru/control/archives/126/> (дата обращения: 10.01.2017г.)
4. Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации (валовая добавленная стоимость в основных ценах) [Электронный ресурс]. URL: gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vrp98-14.xlsx (дата обращения: 20.01.2017г.)
5. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_14p/IssWWW.exe/Stg/d3/22-15.htm (дата обращения: 20.01.2017г.)

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Исследование поддержано грантом Президента. Проект № МД-5717.2016.6

С.Н. Растворцева, М.В. Чернова
г. Белгород, Россия

Теории экономического роста, основанные на спросе, определяют внешнюю торговлю, а именно экспорт, основным фактором развития страны или региона. Мы считаем, что открытость экономики способствует не только привлечению иностранных инвестиций, увеличению торговли и производства, но и ускоренному технологическому развитию, повышению благосостояния региона.

Теории экономического роста требуют актуализации и дополнения по причине динамично изменяющихся условий, в которых они должны выполняться. В. Леонтьев [8] выделил из общепринятого в то время фактора «труд» высококвалифицированный труд потому, что именно в тот период он стал значимым для экономического роста. Также Р. Солоу и Т. Свон ввели в производственную функцию фактор инноваций [9, 10], М.Фудзита, П.Кругман, А.Венаблес рассматривают экономический рост в связке с агломерационными процессами, привязывая его к конкретной территории с ее особенностями развития [11] и т.д. Проблемами экономического роста занимаются не только теоретики, но и эмпирики. Только в 2011 году было опубликовано около 4000 работ в этой области (по данным Microsoft Academic Research на 24.10.15).

Экономика Российской Федерации, а главным образом ее внешнеэкономическая деятельность, за последние несколько лет претерпела существенные изменения. С момента членства в ВТО (22 августа 2012 года) произошли сдвиги в торговой политике РФ. На сегодняшний день наблюдается политическая и экономическая нестабильность отношений России с другими странами (главным образом, с Украиной, США, странами Европы), что приводит к необходимости изменения курса развития экономики в целом.

Главным торговым партнером РФ на современном этапе остается Европейский Союз, на долю которого в 2016 году приходилось более 43% российского товарооборота [1]. Резкое ухудшение торговых отношений с его странами может крайне негативно отразиться на торговом балансе страны. Россия, в свою очередь, входит в тройку ведущих партнеров ЕС, наряду с Китаем и США [2], поэтому торговое сотрудничество Российской Федерации и Европейского Союза выгодно обеим сторонам. Таким образом, имеющиеся экономические разногласия между европейскими странами и РФ требуют принятия кардинальных мер по урегулированию всех торговых вопросов во избежание обвала экономики РФ и ее партнеров.

Рассмотрим рейтинг ведущих стран мира по принципу наибольшего участия в торговле услугами в международном масштабе (табл.1).

Таблица 1

Рейтинг стран мира по объему экспорта услуг в 2013-2015 гг. (млрд.долл. США)

Экспортеры	Объем экспорта, млрд. долл.			Доля в мировом экспорте, %			Место в мире		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
США	683,4	709,3	710,1	14,7	14,8	14,8	1	1	1
Великобритания	296,6	333,9	349,1	6,4	6,9	7,3	2	2	2
Германия	291,2	272,3	252,2	6,3	5,7	5,3	3	3	4
Франция	237,1	264,3	240,4	5,7	5,5	5,0	4	4	5
Китай	205,9	223,4	286,5	4,8	4,6	5,9	5	5	3
Япония	147,9	162,5	162,1	3,2	3,4	3,4	8	6	7

Окончаие табл. 1

Нидерланды	149,1	156,8	180,2	3,2	3,2	3,8	7	7	6
Индия	151,3	154,6	155,8	3,2	3,2	3,2	6	8	8
Испания	146,1	135,9	118,1	3,1	2,8	2,3	9	9	11
Россия	65,7	66,6	51,8	1,4	1,3	1,2	21	21	24

Источник: [5].

Соединенные Штаты Америки больше всего экспортировали разного рода услуги на мировой рынок, так объем экспорта в 2015 году равнялся 710,1 млрд. долл. США, что составило 14,8% мирового рынка услуг. За исследуемый период прироста экспорта услуг не наблюдалось. Китай по сравнению с 2014 годом, когда он занимал пятое место по объему экспорта услуг, теперь поднялся на третье место. Если раньше экономика Китая была ориентирована в основном на производство товаров для их дальнейшей реализации, а недостающий объем услуг страна импортирует из развитых государств Европы и США, то теперь КНР обеспечивает коммерческими услугами не только себя, но и активно экспортирует их за рубеж. Россия еще в 2014 году занимала 21 место по объему экспорта коммерческих услуг, к 2015 году страна опустилась на 24 место. Так как экономика страны имеет сырьевую направленность, то и экспорт нефтегазоносных продуктов имеет первоочередное значение. Так доля рынка услуг Российской Федерации составила в 2013 году 1,4%, что больше на 0,2% показателя за 2015 год. Таким образом, следует отметить, что экономическое положение страны на внешнем рынке существенно сказывается на экспорте коммерческих услуг (табл.2).

Таблица 2

Рейтинг стран мира по объему импорта услуг в 2013-2015 гг. (млрд.долл.США)

Импортеры	Объем импорта, млрд. долл.			Доля в мировом импорте, %			Место в мире		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2012	2014	2015
США	456,8	478,3	490,6	10,3	10,4	11,1	1	1	1
Великобритания	180,4	194,8	211,7	4,1	4,2	4,8	5	5	5
Германия	317,8	328,1	291,1	7,2	7,1	6,5	3	3	3
Франция	188,9	244,2	228,6	4,3	5,3	5,1	4	4	4
Китай	330,5	483,4	468,8	7,2	10,5	10,6	2	2	2
Япония	164,1	191,9	175,6	3,7	4,1	3,9	6	6	6
Нидерланды	128,1	165,5	157,4	2,9	3,6	3,5	7	7	7
Индия	125,6	124,9	123,1	2,8	2,7	2,7	10	10	10
Испания	92,6	72,1	64,9	2,1	1,6	1,4	20	20	22
Россия	125,6	121,1	88,4	2,8	2,6	1,9	11	11	17

Источник: [4].

На основании имеющихся данных, можно утверждать, что США являются лидером по объемам импорта услуг, так в 2015 году доля рынка составила 11,1% (490,6 млрд. долл. США.). Следует также отметить, что в США баланс торговли товарами (торговый дефицит) составил 802,9 млн.долл.США, услугами (торговый профицит) 219,5 млн.долл.США. Россия занимает семнадцатое место с объемом экспорта 88,4 млрд. долл. США и по сравнению с 2014 годом объем импорта сократился на 0,7% причем объем импорта услуг незначительно превышает объем экспорта, в то время как в 2014 году импорт в два раза превышал экспорт услуг. Среди стран-поставщиков услуг в РФ можно выделить Германию (7%), Великобританию и США (по 6%), Финляндию (4%) и Нидерланды (3%). В основном Россия импортирует услуги по статье «Поездки» и «Прочие деловые услуги». Китай занимает 2 место по объему импорта услуг и его доля в

общем объеме мирового рынка услуг по сравнению с 2013 годом возросла на 3,4%. В большей степени Китай импортирует следующие виды коммерческих услуг: транспортные услуги (75,6 млн.долл.США), бизнес услуги (39,2 млн.долл.США), телекоммуникационные и информационные услуги (11,1 млн.долл.США), финансовые услуги (2,6 млн.долл.США), и услуги по страхованию(9,3 млн.долл.США).

Основываясь на статистических данных Международного валютного фонда в 2015 году, на экспорт приходится около 17,3% мирового производства. В 2015 году глобальный экспорт, по оценкам, составил 18682 миллиарда долларов США. В пересчёте на каждого человека на планете, эта цифра будет примерно 2,6 тысячи долларов на человека в год. Самыми крупными участниками, вовлеченными в международный оборот товаров и услуг, на сегодняшний день являются Китай, США, Германия, Япония, Нидерланды и Российская Федерация (рис.1).

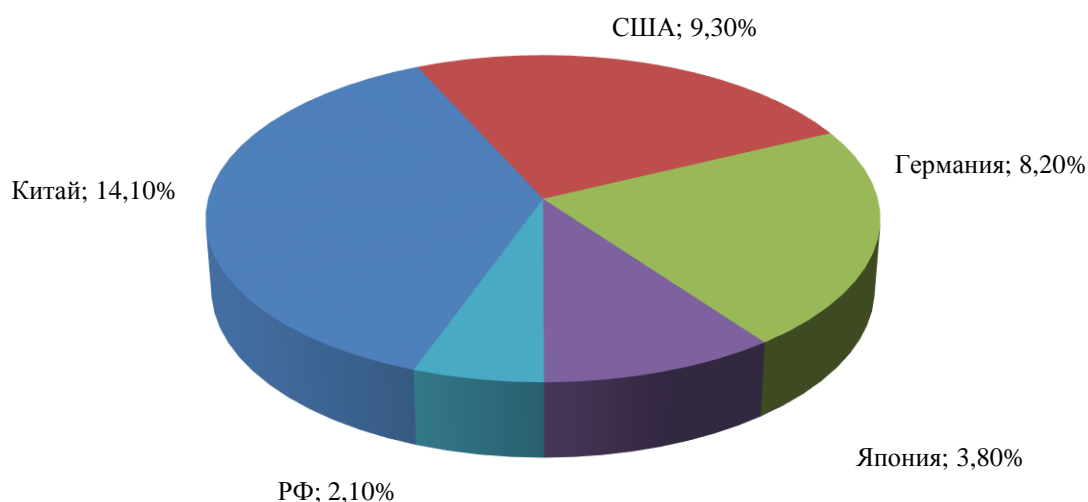


Рис.1. Доля стран в международном экспорте товаров и услуг в 2015 году
Источник: [3].

На основании данных диаграммы, можно судить о том, что крупным игроком и абсолютным лидером на рынке товаров и услуг в 2015 году являлся Китай с долей охвата 14,1%. Благодаря тесным торговым связям с большим количеством зарубежных партнеров, Китайская народная республика с каждым годом укрепляет свое лидирующее положение. Доля России в международном товарообороте за 2015 год снизилась и составляет 2,1 %. Следует отметить, что и сам внешнеторговый оборот РФ к 2016 году сократился на 5,7 %. Больше всего падение отмечалось в торговле с Украиной 64%. В целом в 2015 году товарооборот России и ЕС сократился на %, при этом экспорт - на 26%, а импорт из ЕС - на 29,1%.

Таким образом, можно сделать вывод, что ситуация на внешнем рынке существенно изменилась, в связи с политической нестабильностью в мире. Все это сказывается на торговых отношениях стран. Тем не менее, основными игроками на международном рынке продолжают оставаться Китай, Соединенные Штаты Америки, Российская Федерация, Германия и Япония. Они являются основными экспортерами товаров и услуг, а также их потребителями. Доля рынка услуг Российской Федерации составила в 2013 году 1,4%, что больше на 0,2% показателя за 2015 год. По объемам импорта услуг РФ занимает 17 место. Эти показатели говорят о том, что экономические санкции несущественно коснулись внешней торговли услугами РФ.

Рассмотрим показатели экономического роста по обследуемым странам (табл. 3).

Таблица 3

Темпы экономического роста в странах – основных экспортерах и импортерах
в 2015-2018 гг., %*

Страна	2015	2016	2017	2018
США	2,6	1,6	2,3	2,5
Великобритания	2,2	2,0	1,5	1,4
Германия	1,5	1,7	1,5	1,5
Франция	1,3	1,3	1,3	1,6
Китай	6,9	6,7	6,5	6,0
Япония	1,2	0,9	0,8	0,5
Индия	7,6	6,6	7,2	7,2
Испания	3,2	3,2	2,3	2,1
Россия	-3,7	-0,6	1,1	1,2
Мир всего	3,2	3,1	3,4	3,6

* 2017-2018 гг. – прогнозные значения

Таким образом, мы видим, что страны, на долю которых приходится значительная часть международной торговли, не всегда имеют высокие темпы экономического роста (напр., Россия, Япония, Германия). Это означает, что и экономический рост, и объемы торговли объясняются рядом других факторов. Одним из них можно назвать привлекательность рынка страны (рис.2).

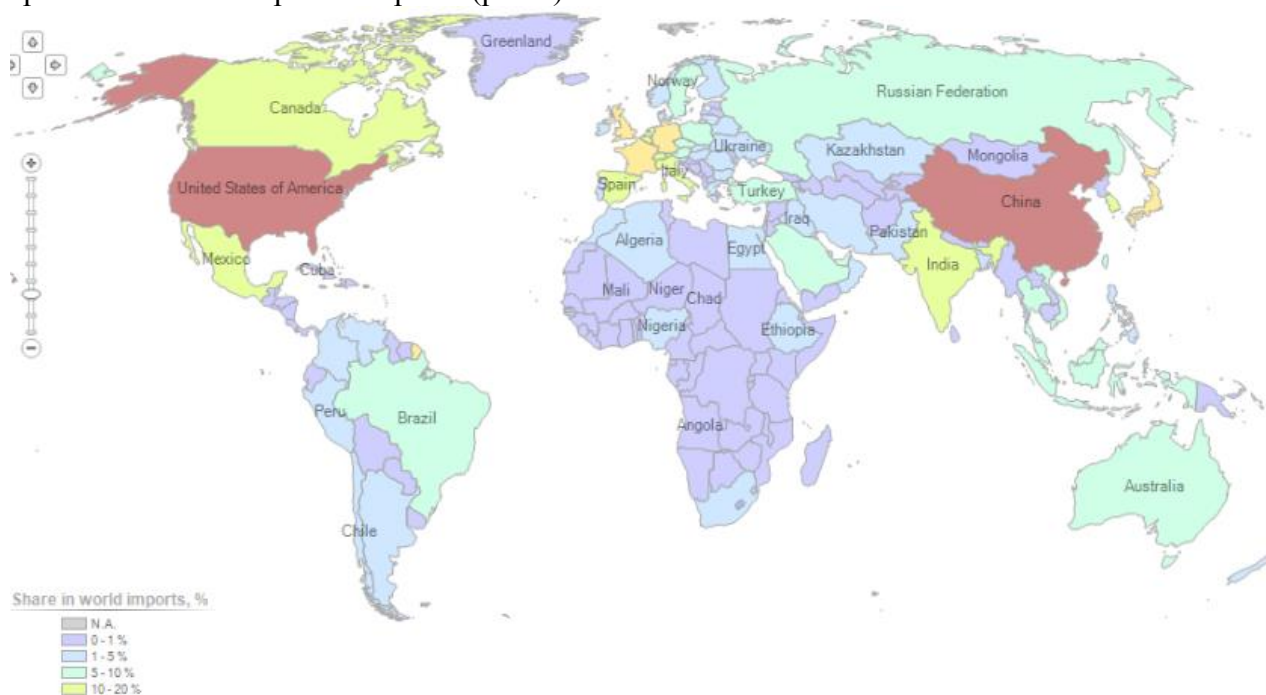


Рис. 2. Страны с наиболее привлекательными рынками сбыта
(доля импорта в мировом объеме) в 2015 г., %

Мы видим, что наибольшую привлекательность имеют рынки США и Китая. Несколько уступают им рынки Канады, Мексики, Индии, Италии и Испании. Россия входит в число стран, доля импорта которых в общемировом объеме колеблется от 1% до 5%.

В данной работе мы рассмотрели внешнеэкономическую деятельность как фактор экономического роста. Нами были сделаны выводы о том, что, с одной стороны, внешняя торговля привлекает ряд положительных изменений для экономики страны, в том числе для обеспечения роста, но, с другой стороны, она не является исчерпывающим фактором. Отдельное внимание в складывающихся в России условиях внешнеэкономической деятельности заслуживает вопрос импортозамещения. Мы считаем, что программа импортозамещения не является и не может являться единственным направлением

экономического роста. Усиление замкнутости экономики страны может иметь негативные долгосрочные последствия. В истории известны благополучные примеры "открытия" национальных экономик (Япония, Китай, Южная Корея), но данный процесс не происходил спонтанно, а был четко спланирован и проведен в рамках государственного регулирования с учетом конъюнктуры мировых рынков и влияния рыночных сил.

Литература:

1. Булатова А.С. Мировая экономика [Текст] : учеб. пособие /А.С.Белова. - М.: Финансы, 2013.-633с.
2. Бровкина, Н.Е. Финансово-налоговые, банковские и валютные аспекты интеграции России в мировую экономику [Текст] : учеб. пособие /Н.Е.Бровкина. - М.:Э.РА, 2014.-112с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].URL:(www.gks.ru) Дата обращения: (12.01.2017)
4. Федеральная таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс].URL:(<http://www.customs.ru/>) Дата обращения: (14.01.2017)
5. International trade Centre [Электронный ресурс].URL:(<http://www.intracen.org/>) Дата обращения: (14.12.2016)
6. Trade Map. База данных. URL: <http://trademap.org/> (дата обращения: 17.01.2017)
7. WEO Update, January 2017. In Washington, D.C.: January 16, 2017, 9:00 a.m. EST
8. Leontief, W. (1953). Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined. Proceedings of the American Philosophical Society. Vol. 97, No. 4, 332-349
9. Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics. 70, 65-94
10. Swan, T. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. Economic Record. 32, 343-61
11. Fujita, M., Krugman, P. R., & Venables, A. (1999). The spatial economy: Cities, regions and international trade. Cambridge, MA: MIT Press

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕНТРА ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

*Л.А. Филиппова, А.С. Хворостяная
г. Москва, Россия*

Введение. На протяжении последних лет государственный интерес к лёгкой промышленности как к важному сектору экономики был не всегда стабилен. Однако, в связи с модернизированным курсом государственной политики на импортозамещение, была разработана Стратегия развития лёгкой промышленности до 2025 года [1], направленная на полный перезапуск отрасли. В связи с этим, государство уделяет повышенное внимание специализированным региональным центрам, которые при субсидировании или частном инвестировании способны стать ключевыми центрами развития отечественной промышленности.

Одним из таких региональных центров является Ивановская область, перед которой стоит выполнение многоуровневых сложных задач – улучшение инвестиционного климата, запуск промышленных предприятий, рост динамики развития территории и оживление предпринимательской сферы - в связи с чем возникает необходимость анализа социально-экономических параметров Ивановской области.

Методология исследования. В данной статье авторами проанализированы следующие показатели: 1) Валовый региональный продукт – стоимость товаров и услуг, произведенных для конечного использования. Валовой региональный продукт рассчитывается производственным методом как разница между выпуском и промежуточным потреблением [2]. 2) Численность занятых в экономике – это показатель, характеризующий спрос на рабочую силу на рынке труда [3]. К данным статистическим данным применен сдвиговой анализ (shift-share analysis) как метод оценок ex-rose. 3) Внешнеторговый оборот региона – суммарная величина экспорта и импорта региона за определенный период, измеренная в денежном выражении [4]. 4) Объем государственного субсидирования – государственная мера поддержки, предоставляемая государством в различной форме (денежные средства, межбюджетный трансферт).

Также в статье авторами применён закон Ципфа, представленный в виде нелинейной зависимости между рангов городов r и его размером s [5], с целью распределения городов Ивановской области по принципу «ранг-размер».

Информационная база исследования. Для анализа социально-экономических показателей Ивановской области авторы использовали данные Федеральной службы государственной статистики и Территориального органа Федеральной службы Органа Статистики по Ивановской области.

Результаты исследования. Лёгкая промышленность является отраслью экономики, относящейся к обрабатывающему сектору; это крупный многофункциональный хозяйственный комплекс, выполняющий ключевую роль в обеспечении населения занятостью и товарами широкого потребления, а также в предоставлении продукции специального технического межотраслевого назначения.

Для анализа Ивановской области как признанного лидера в секторе отечественной лёгкой промышленности необходимо проводить мониторинг основных экономических социально-экономических показателей региона с целью использования результатов в дальнейших исследованиях в фэшн-стратегировании [6] как отдельного направления финансового стратегировании в индустрии моды. Центральный федеральный округ является центром производства хлопчатобумажной промышленности в России - Здесь производится свыше 90% всех хлопчатобумажных тканей Российской Федерации.

Именно на этот округ приходится 245 крупных и средних предприятия, из них 143 текстильных и 102 швейных. Наибольшее количество предприятий сконцентрировано в Московской области (43), Ивановской области (40), Тульской области (23), Тверской области (22) [7].

В Ивановской области выпускается 70% хлопчатобумажных тканей России [7]. Преимущественно, в Ивановской области функционируют текстильные предприятия – 90% от общего количества. В таблице 1 проранжированы города Ивановской области по убыванию населения. Исходя из данных таблицы 1 можно сделать вывод, что крупнейшими городами Ивановской области можно считать следующие: Иваново, Кинешма, Шуя, Вичуга и Фурманов. Интересно отметить, что по сравнению с г.Плес г.Иваново превышает по численности почти в 206 раз.

Таблица 1

Закон Ципфа для городов Ивановской области в 2015 году

Город	Население	Ранг	$\ln(\text{rank } 1/2)$	$\ln(\text{size})$
г. Иваново	409285	1	-0,693147181	12,92216701
г. Кинешма	85344	2	0,405465108	11,35444543
г. Шуя	58795	3	0,916290732	10,9818121
г. Вичуга	35792	4	1,252762968	10,48547968
г. Фурманов	35061	5	1,504077397	10,46484468
г. Тейково	33276	8	2,014903021	10,4125917
г. Кохма	29258	6	1,704748092	10,28390832

г. Родники	25142	9	2,140066163	10,13229503
г. Приволжск	16137	7	1,871802177	9,688870051
г. Южа	13201	10	2,251291799	9,488047863
г. Заволжск	10952	11	2,351375257	9,301277367
г. Наволоки	9814	12	2,442347035	9,191565217
г. Юрьеvec	8784	14	2,602689685	9,080687164
г. Комсомольск	8561	13	2,525728644	9,054972285
г. Пучеж	7463	15	2,674148649	8,917712757
г. Гаврилов Посад	5939	16	2,740840024	8,689296048
г. Плес	1984	17	2,803360381	7,592870288

Расчитано по данным: [8] и [9].

На рисунке 1 отображено применения закона Ципфа для городов Ивановской области, исходя из статистики, приведенной в таблице 1. Коэффициент детерминации, отражающий меру качества регрессионной модели, имеет достаточно большое значения (89,83%), что позволяет сделать вывод о принятии данных параметров значимыми. В соответствии с теорией Ципфа, г. Иваново наиболее заметен на линии тренда (рис.1), так как имеет наибольшее количество население в этой области, далее на ним следует г. Кинешма, население которого почти в 5 раз меньше города-лидера.

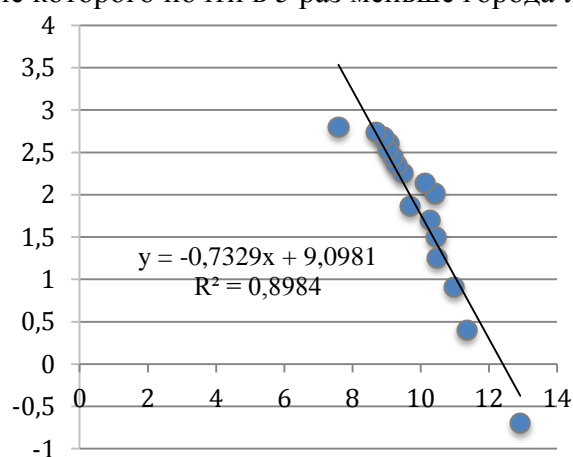


Рис. 1. Индекс Ципфа городов Ивановской области

Расчитано по данным: [8] и [9]

Анализируя валовой региональный продукт (ВРП) на рис. 2. с 2002 по 2014 года, можно отметить значительные темпы роста в 2007 году (прирост на 35,69% по сравнению с 2006 годом), в 2010 году (прирост на 26,21% по сравнению с 2009 годом).

Необходимо отметить, что проведя shift-share анализ (по численности занятых в экономике) за период 2004-2015 гг., (рис.4.), лидируют такие сектора по структуре занятых, как обрабатывающая промышленность, Оптовая и розничная торговля в структуре экономики. В 2011 году отмечено максимальное значение обрабатывающего сектора по численности занятых - 29390 тыс. чел.

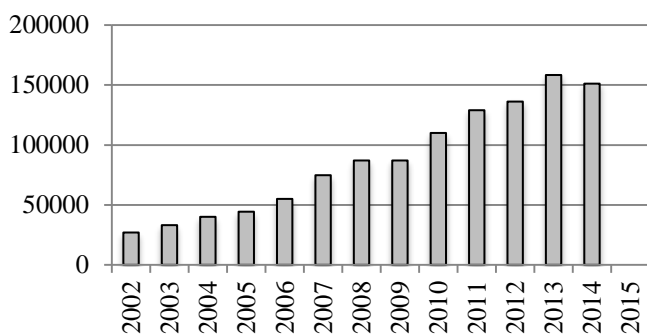


Рис.2. Динамика ВРП Ивановской области в постоянных ценах в 2002-2014 гг., в млн руб.

Рассчитано по данным: [8] и [9]

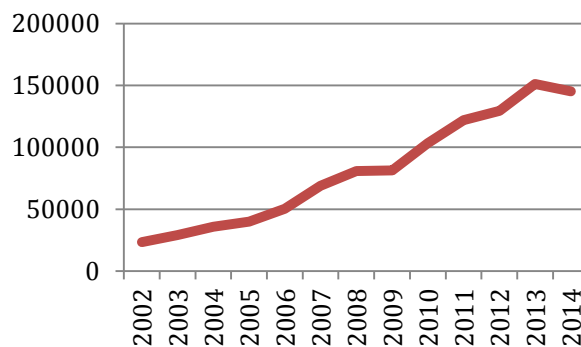


Рис.3. Динамика ВРП на душу населения Ивановской области в 2002-2014 гг., в млн руб.

Рассчитано по данным: [8] и [9]

Численность занятых в Ивановской области сокращалась с 2004 года до 2009 года - с 546, 9 тыс. чел. до 486, 4 тыс. чел. (рис. 4.). Общее количество занятых в секторе обрабатывающей продукции сократилось почти на 20% в течение 11 лет. Скорее всего, можно объяснить тенденцией внутренней миграции населения в другие города.

Количество инвестиций в Ивановскую область приросло на 67% с 2009 года – 2 212 млн руб. (2013 год) (рис.5.).

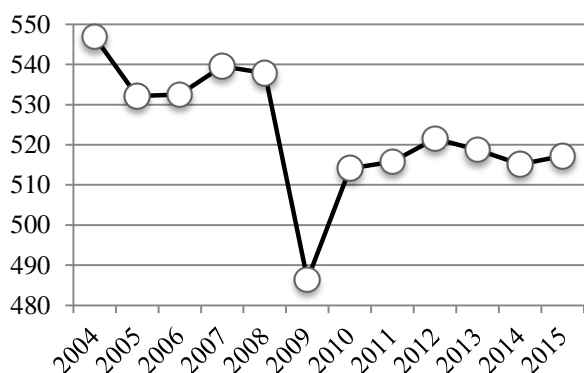


Рис. 4. Динамика численности занятых Ивановской области в секторе обрабатывающей промышленности в 2004-2015 гг., тыс.чел.

Составлено по: [6, с. 68]

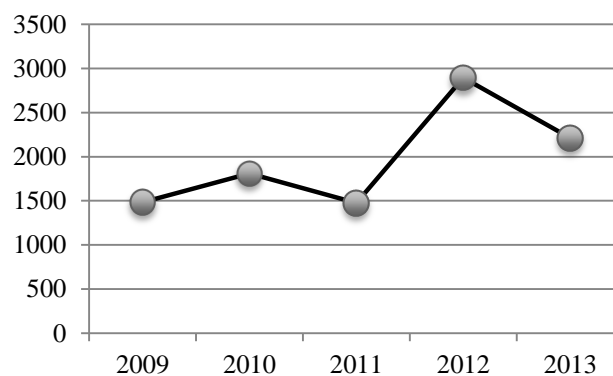


Рис. 5. Динамика инвестиций в сектор обрабатывающего производства Ивановской области в 2009 – 2013 гг., млн руб.

Составлено по: [10]

Преимущественно, данную возрастающую тенденцию можно связать с реализацией инвестиционного проекта - Строительство комплекса по производству полиэтилентерефталат текстильного назначения в Ивановской области. Данный проект связан с созданием комбината по производству полиэтилентерефталата (ПЭТФ) текстильного назначения с целью изготовления полиэфирного штапельного волокна методом прямого формования и текстильного гранулянта. Полная реализация данного проекта поможет заместить импортное сырье, создать крупнейшую сырьевую базу текстильной промышленности РФ, развить конкуренцию и инфраструктуру в регионе [11].

За 9 лет внешнеторговые операции экспорта и импорта исследуемой области сократились почти на 15% в 2009 году, однако до 2013 году заметен возрастающий тренд. Самый максимальный оборот по экспортным операциям был в 2012 – около 176 млн долларов США, а по импортным операциям в 2013 году – около 820 млн долларов США [12]. Исследуя динамику экспортной структуры внешнеторгового оборота Ивановской области в 2007-2015-х гг., следует отметить тенденцию сокращения поставок текстиля, текстильной продукции, обуви с 2007 года (57,7%) до 2014 года (33,5%). Однако, в 2015 году был отмечен прирост на 5,1% (рис.6.) Импорт текстиля, текстильной продукции, обуви с 2007 года до 2013 года сократился на 22, 7%, что говорит о выполнении государственного курса на импортозамещение. (рис.7.) Однако, в 2015 году опять значительно вырос импорт данной категории - Данные статистические данные можно связать с низкой конкурентоспособностью отечественных текстильных товаров, отсутствием стабильного потребительского спроса на них, структурными проблемами, возникшими с 1990-х годов в лёгкой промышленности, из-за которых основные производственные фонды на данный этап не могут полностью удовлетворить потребности населения.

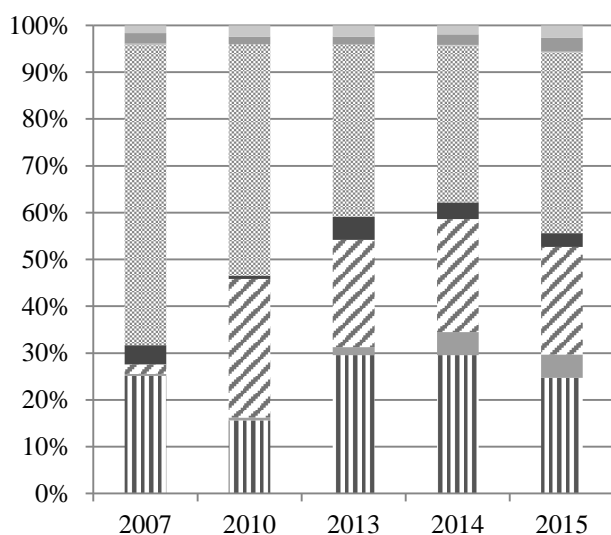


Рис.6. Динамика структуры экспорта Ивановской области в 2007-2015-х гг., %
Составлено по: [12]

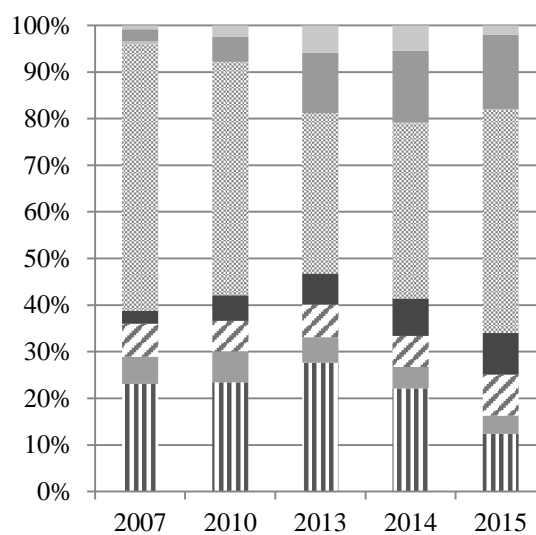


Рис.7. Динамика структуры импорта Ивановской области в 2007-2015-х гг., %
Составлено по: [12]

Государственная поддержка на протяжении 10 лет не была одинакова – можно отметить возрастающий тренд до 2005 года и после 2012 года. Максимальный объем субсидирования был в 2007 году – 24 млн руб.

Заключение. В данной статье проанализированы основные социально-экономические показатели Ивановской области – валовой региональный продукт и его структура, численность занятых, объем инвестиций, внешнеторгового оборота, субсидирование. Интересно отметить, учитывая лидерство Ивановской области как центра обеспечения хлопчатобумажными тканями Российскую Федерацию, государственная поддержка и инвестиции не были одинаковы на протяжении десятилетнего периода. Однако, в связи с реализацией программы по улучшению и модернизации отрасли лёгкой промышленности в рамках принятой Стратегии, виден возрастающий тренд в течение последних пяти лет по уровню государственной поддержки. Тем не менее, острой проблемой остаётся вопрос реализации программы по замещению импортной продукции отечественной.

Литература:

1. Стратегии развития лёгкой промышленности на период до 2025 года. Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/260615-Strategiya_ITOG.docx. (Дата обращения: 30.01.2017)
2. Валовой региональный продукт. Госкомстат. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/met-r.htm (Дата обращения: 30.01.2017)
3. Экономически активное население. Электронная энциклопедия. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/statistika/ekonomicheskii-aktivnoe-naselenie.html>
(Дата обращения: 30.01.2017)
4. Внешнеторговый оборот. Экономический словарь. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.
5. Alperovich G. The Size Distribution of Cities: On the Empirical Validity of the Rank-Size Rule. Journal of Urban Economics, 1984, vol. 16, iss. 2, pp. 232-239.
6. Термин автора Хворостяная А.С., опубликовано в Хворостяная А.С., Кузнецова К.В. Теоретические основы стратегирования индустрии моды. РНЖ Экономика и управление №4 (126) 2016, с. 33 – 38.
7. Центральный федеральный округ [Электронный ресурс] // Союзлегпром. Режим доступа: <http://www.souzlegprom.ru/ru/tsentralnyj-federalnyj-okrug.html>. (Дата обращения: 17.01.2016) (Дата обращения: 30.01.2017)
8. Российский статистический ежегодник: [Электронный ресурс] // Федеальная служба государственной статистики, 1999-2016. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения: 18.01.2017).
9. Рубрика Легкая промышленность: [Электронный ресурс] // Справочник организаций России, 2009-2017. Режим доступа: <http://www.orgpage.ru/>. (Дата обращения: 18.01.2017)
10. Статистический ежегодник «Ивановская область» 2015. [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы Органа Статистики по Ивановской области 1999-2016. Режим доступа: http://ivanovo.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/ivanovo/ru/publications/official_publications/electronic_versions/f3095f804b7d09a4aeebfef3fcc8acff (Дата обращения: 18.01.2017)
11. Ивановский полиэфирный комплекс. Официальная страница. О проекте. Режим доступа: <http://ivafiber.com/about/Activities> (Дата обращения: 30.01.2017)
12. Краткий статистический сборник «Ивановская область в цифрах» 2015. [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы Органа Статистики по Ивановской области 1999-2016. Режим доступа: http://ivanovo.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/ivanovo/resources/0f528100489f848b9800d8f7eaa5adf2/2014.pdf (Дата обращения: 18.01.2017)

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

*А.Ф. Ярхамов
г. Белгород, Россия*

Экономико-социальное развитие региона во многом определяются его способностью привлечения инвестиций. Настоящая работа посвящена разбору стратегического анализа инвестиционной привлекательности региона.

Если смотреть шире, в рамках анализа инвестиционного климата на уровне региона его определяют как сочетание двух его проявлений – инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности. Последняя, в свою очередь, оценивается на основе анализа регионального инвестиционного потенциала (доходность) и уровня инвестиционного риска региона.

Инвестиционная активность, при этом подходе, характеризуется масштабом и объемом инвестиционной деятельности в регионе. Под стратегической инвестиционной привлекательностью понимают интегральную характеристику потенциала отдельных предприятий, отраслей, регионов генерировать доход на вложенные инвестиции с учетом уровня инвестиционных рисков в стратегической перспективе.

Стратегическая оценка инвестиционной привлекательности проводится не только на макроэкономическом уровне, то есть для страны в целом. Для больших государств с разветвленной федеративной структурой имеют место значительный разброс социально-экономических показателей. Следовательно, для таких стран, к которым относится и Россия, необходимо оценивать стратегическую (от 5 до 10 и более лет) инвестиционную привлекательность регионов отдельно. Стратегическая оценка инвестиционной привлекательности, в конечном счете, необходима для принятия стратегических (от 5 до 10 и более лет) инвестиционных решений. Следовательно, она должна быть основана на многофакторной и многовариантной оценке ряда явлений и процессов.

Как было отмечено выше, стратегическая инвестиционная привлекательность определяется одновременным воздействием двух групп факторов, факторов инвестиционного потенциала (доходность), и факторов инвестиционных рисков, а именно их соотношение.

Для оценки инвестиционного потенциала (доходность, т.е. способность региональной экономической системы обеспечить максимально возможную отдачу инвестора на вложенный капитал) необходимо учитывать макроэкономические показатели, наличие и доступность факторов производства, потребительский спрос населения и другие параметры. Инвестиционный риск отражает вероятность потери инвестиционных вложений и дохода от них.

В профессиональной литературе формируют структуру совокупного инвестиционного потенциала региона, которая включает [1, 26]:

1. **Природно-ресурсный потенциал** – средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов

2. **Трудовой потенциал** – размер рынка трудовых ресурсов (доля населения в трудоспособном возрасте) и образовательный уровень населения (доля занятых с высшим и средним специальным образованием)

3. **Производственный потенциал** – совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе, в т.ч. объемы производства в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве, оборот торговли и платных услуг населению

4. **Потребительский потенциал** – или совокупная покупательная способность населения региона, которая оценивается на базе объема доходов населения, а также их покупательской активности.

5. **Инфраструктурный потенциал** – транспортно-географическое положение региона (в т.ч. положение относительно основного экономического центра страны, главных магистралей, портов, авиаузлов и пограничных переходов) и его инфраструктурная обеспеченность (развитость транспортной сети и связи).

6. **Инновационный потенциал** – оценивается на основе данных о количестве работников в научно-исследовательской сфере, финансовых затрат на научные исследования и разработки, а также инновационной активности. Активность измеряется через количество заявок на патенты и объем разработанных передовых для России технологий.

7. **Институциональный потенциал** – включает в себя прямую оценку развитости финансовых и страховых институтов

8. **Финансовый потенциал** – характеризует «условный объем денежной массы» в регионе через измерение количества денег, находящихся в руках бизнеса (сальдированный финансовый результат деятельности организаций), власти (доходы бюджета) и населения.

9. **Туристический потенциал** – характеризует наличие мест «притяжения» в регионе (в т.ч. особое культурное и природное наследие), развитость туристской инфраструктуры (в частности мест размещения) и туристический поток.

Вторым элементом стратегической инвестиционной привлекательности является совокупный инвестиционный риск.

Риск характеризует вероятность потери средств, вложенных потенциальным инвестором, или недополучения прибыли от инвестиций. Инвестиционный риск может также отражать возможность снижения стоимости капитальных вложений.

На уровне региона можно выделить следующие виды риска [1, 27]:

1. **Политический риск**, зависящий от устойчивости региональной власти и политической поляризации населения.

2. **Экономический риск** отражает тенденции развития бизнеса в регионе через призму динамических показателей развития промышленности, сельского хозяйства и торговли, а также износ основных фондов и долю убыточных предприятий.

3. **Социальный риск** показывает уровень социальной напряженности в регионе, которая оценивается на основании показателей безработицы, доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, а также этнических особенностей субъекта.

4. **Финансовый риск** показывает общий уровень финансовой надежности потенциальных контрагентов в регионе (в лице РОИВ и частных предпринимателей). Финансовое состояние региональных органов власти оценивается через призму текущей долговой нагрузки, способности покрывать расходы за счет собственных доходов и рейтингов кредитоспособности. Риски в бизнес-среде оцениваются через уровень просроченной кредиторской задолженности.

5. **Управленческий риск** – или уровень управления в регионе оценивается на базе 3 основных критериев, которые возможно отследить через призму статистики:

- способность региональной власти привлекать достаточный для дальнейшего развития экономики объем инвестиций, оцениваемый через соотношение прямых инвестиционных вложений и ВРП;

- качество управления региональным бюджетом, включая: качество бюджетного планирования, качество исполнения бюджета, финансовые взаимоотношения с муниципальными образованиями, качество управления государственной собственностью и прозрачность бюджетного процесса;

- способность региональной власти обеспечивать население минимальным уровнем необходимых социальных услуг через косвенный индикатор уровня младенческой смертности в регионе.

6. **Экологический риск** – оценивает уровень загрязнения окружающей среды через выбросы в атмосферу от разных видов источников, сбросы неочищенных стоков в поверхностные воды, а также уровень радиационного фона.

7. **Криминальный риск** – характеризует уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений, количества преступлений экономической направленности и преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков.

8. **Законодательный риск** – совокупность правовых норм, регулирующих экономические отношения на территории: местные налоги, льготы, ограничения и т.п.

В профессиональной литературе отмечается влияние макросреды на инвестиционную привлекательность и активность региона. Макроэкономические параметры действительно могут повышать или уменьшать инвестиционную

привлекательность отдельных регионов, например, повышение привлекательности нефтегазовых регионов страны для инвесторов связано с динамикой мировых цен на энергоносители.

Большинство субъектов РФ подвержено однородному воздействию макросреды (в сфере налогообложения, таможенных пошлин, законодательства и др.). Однако, темпы и масштабы региональных изменений будут различными в силу специфичности региональных структур социально-экономической системы, разного уровня интеграции региона в национальном и мировом пространстве и др.

Так же надо отметить:

1. Стратегическая инвестиционная привлекательность региона определяется степенью его конкурентоспособности в стратегической перспективе.

2. Приток стратегических инвестиций в регион создает предпосылки для роста производительности труда и качества жизни его населения в долгосрочной перспективе.

3. Стабильность благоприятных условий для инвестирования является важнейшим фактором стратегической инвестиционной привлекательности. Возможность вмешательства региональных органов власти в инвестиционные процессы в виде формирования искусственных барьеров входа в регион; навязывании оптимальных, с их точки зрения, моделей регионального бизнеса; определения приоритетных отраслей развития и масштабов бизнеса, размещенного на территории региона может негативно сказаться на инвестиционной привлекательности региона. В этом случае часто нарушаются интересы одного из основных участников инвестиционного процесса – бизнеса, инвестирующего в регион.

Для поддержания высокого уровня стратегической (от 5 до 10 лет) инвестиционной привлекательности региона необходимо:

- поддерживать благоприятный инвестиционный климат региона в долгосрочной перспективе (5-10 лет);
- ограничивать государственное регулирование инвестиционного процесса региона; основной акцент в этой связи следует сделать на развитии инфраструктуры, создании условий для интеграции бизнеса и его развития, прямые меры вмешательства и регулирования бизнеса по возможности исключить;
- строить отношения бизнеса и власти на принципах партнерства: доходный и процветающий бизнес формирует бюджетные доходы и положительные социальные эффекты, власть, в свою очередь, должна содействовать привлечению и развитию всех видов бизнеса в виде политики стимулирования и преференций как для крупного, так и для малого и среднего бизнеса; особое внимание в современных условиях необходимо уделить развитию форм и методов государственно-частного партнерства;
- разработать формы и механизмы эффективной интеграции бизнеса, в том числе на основе кластерного подхода.

В кластерном подходе, в отличие от отраслевого, рассматривается не отрасль вообще, а территориально обособленное образование. Конкурентные преимущества и благоприятное территориальное местоположение увеличивают производительность труда и конкурентоспособность участников кластера. Кроме того, имеет место гармоничное развитие базовых и поддерживающих отраслей. Одновременно сочетая в себе и сотрудничество, и конкуренцию, кластерные образования имеют значительные преимущества в конкурентной борьбе.

Следовательно, механизм определения стратегических инвестиционных приоритетов в регионе должен включать анализ стратегической инвестиционной привлекательности региона. [2, с. 73]:

Обобщив все выше сказанное можно представить все это в виде анализа системы показателей:

1 Анализ стратегической инвестиционной привлекательности на макроуровне (Страна, регион)

А) Макроэкономические показатели

1. Страновой уровень:

1. Динамика ВВП по странам (сравнительный анализ)
2. Доля инвестиции в основной капитал
3. Уровень заработной платы (сравнительный анализ по странам)
4. Прямые иностранные инвестиции в экономику страны по отношению к ВВП в долларах (сравнительный анализ по странам)
5. Качество институтов (Уровень коррупции, world governance indicators)
6. Прибыльность или отдача на капитал (сравнительный анализ по странам)
7. Уровень риска в стране (Рейтинговые агентства)

2. Региональный уровень

1. Динамика ВРП региона
2. Инвестиции в основной капитал от ВРП региона
3. Динамика иностранных инвестиций в экономику региона
4. Структура инвестиций в основной капитал региона
5. Динамика отдачи основных фондов (Прибыльность, отдача на капитал, норма прибыльности, т.е. сколько люди ожидают получить на вложенный капитал, в зависимости от отрасли)
6. Уровень риска в регионе (Рейтинговые агентства, свой анализ)

Б) Наличие природных ресурсов

В) Социальные показатели (Уровень социальной напряженности, трудовые ресурсы)

1. Численность населения
2. Среднемесячная заработная плата (МОТ)
3. Численность безработных (МОТ)
4. Уровень безработицы (МОТ)

Г) Уровень развития и состояния производства и инфраструктуры

Е) Наличие конкурентоспособных предприятий в стране, регионе

Ж) Экономико-географическое положение (Близость к рынкам сбыта ит.д.)

2. Анализ конкурентной среды отрасли (Какие отрасли развиты, прибыльность отрасли, насколько отрасль «занята», есть ли свободные для инвестирования ниши).

1. Отношение собственности и монополизм в отрасли
2. Спрос на продукцию в отрасли
3. Возможность дополнительных инвестиций, занять нишу.
4. Динамика развития отрасли (динамика добавленной стоимости в отрасли)
5. Социально-политический климат на предприятиях отрасли
6. Прибыльность отрасли

Чем больше рост капиталовложений в отрасль, тем выше ее инвестиционная привлекательность, тем она приоритетней. Наиболее привлекательны естественные монополии и высокомонополизированные отрасли, имеющие гарантированный спрос как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Литература:

1. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты. – URL: <http://www.raexpert.ru/researches/regions/investclimate>
2. Бей Э.И. Инвестиционная привлекательность регионов как фактор развития национальной экономики России. М., 2009. – 189 с.

Представляем авторов

Абдусаломова Н.Б. – старший научный сотрудник-соискатель Ташкентского Государственного Экономического Университета, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Авидзба Л.Л. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Акопян А.Э. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Алимардонов И.М. – доцент кафедры «Банковское дело» Ташкентского финансового института, кандидат экономических наук, г. Ташкент, Узбекистан

Андилевко Т.В. – научный сотрудник Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Андрусенко Д.Б. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ансимова М.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Арлашкина Е.И. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Балабанова Т.В. – профессор кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Бекетова Е.Ю. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Бирилло Н.А. – магистрант УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Бондырева И.Б. – доцент кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет» (ЯГТУ), кандидат экономических наук, доцент, г. Ярославль, Россия

Бословяк С.В. – зам. директора института повышения квалификации УО «Полоцкий государственный университет», кандидат экономических наук, г. Новополоцк, Республика Беларусь

Буриева Н.Х. – докторант Ташкентского финансового института, кандидат экономических наук, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Васильева Е.Н. – доцент Волгоградского государственного университета, кандидат социологических наук, доцент, г. Волгоград, Россия

Данилова Е.О. – ассистент Волгоградского государственного университета, аспирант Волгоградского государственного университета, г. Волгоград, Россия

Веремейчик Т.В. – научный сотрудник Отдела экономики сферы услуг сектор исследований сферы услуг Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Беларусь

Веретенникова Ю.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Гайворонская М.А. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Галухин А.В. – младший научный сотрудник ФГБУН Институт социально-экономического развития территорий РАН (ИСЭРТ РАН), г. Вологда, Россия

Герасимова В.Г. – старший научный сотрудник, Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Кузьменкова Н.С. – научный сотрудник, Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Герелишин Р.И. – аспирант МГУ имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия

Гладченко С.А. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Горелик С.Г. – доцент кафедры общей хирургии с курсом топографической анатомии и оперативной хирургии НИУ «БелГУ», доктор медицинских наук, доцент, г. Белгород, Россия

Гринчель Б.М. – главный научный сотрудник ФГБУН Институт проблем региональной экономики Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург, Россия

Дорохова Е.И. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Дынжанская М.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Забнина Г.Г. – старший преподаватель кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Забродская А.В. – аспирант Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, 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 учета, анализа, аудита НИУ «БелГУ» доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Зырянов Р.В. – магистрант Тюменский государственный университет, г. Тюмень, Россия

Ибрагимова З.Ф. – доцент кафедры «Макроэкономическое развитие и государственно управление», ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Уфа, Россия

Иванов Ф.Ф. – старший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Изварин А.А. – проректор по экономике и финансам НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кадыров З.И. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Казимиру Эринелту – начальник по образованию и квалификации народа Министерства администрации труда и социального обеспечения Анголы, аспирант НИУ «БелГУ», г. Луанда, Ангола, г. Белгород, Россия

Калуцкая Н.А. – доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ» кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

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

Каримова З.Х. – доцент Ташкентского финансового института, кандидат экономических наук, г. Ташкент, Узбекистан

Килин И.С. – зав. сектором Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Ким М. – аспирант Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Ковалева Е.И. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Коваленко С.Н. – зав. кафедрой учет, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Козачёк О.В. – младший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь

Колесникова И.В. – старший научный сотрудник, Институт экономики НАН, г. Минск, Республика Беларусь

Комнатная Ю.А. – старший преподаватель кафедры административного и международного права НИУ БелГУ, кандидат юридических наук, г. Белгород, Россия

Копытова Е.Д. – младший научный сотрудник Института социально-экономического развития территорий Российской академии наук, г. Вологда, Россия

Кравцов А.В. – младший научный сотрудник, Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Кравченко Н.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кузнецова К.В. – старший преподаватель кафедры финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия

Куриленко Н. Н. – ведущий экономист отдела организации и сопровождения отдела НИОКР НИУ БелГУ, кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Леонидова Е.Г. – младший научный сотрудник Института социально-экономического развития территорий Российской академии наук, г. Вологда, Россия

Логвиненко Е.А. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лукин Е.В. – зав. лабораторией моделирования и прогнозирования социально-экономического развития территорий Институт социально-экономического развития территорий РАН Вологда, кандидат экономических наук, г. Вологда, Россия

Лукиа И.М. – доцент кафедры мировой экономики, кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Лыщикова Ю.В. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Лю Явэй – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Макущенко Л.В. – научный сотрудник Отдела экономики сферы услуг, сектор исследований сферы услуг Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Маркусенко М.В. – доцент Белорусского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Мартынович П.А. – магистр экономических наук, младший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Мидов А.З. – ассистент кафедры финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия

Милашевич Е.А. – старший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Митюшина Н.С. – магистр НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Московкин В.М. – главный аналитик Центра наукометрических исследований и развития университетской конкурентоспособности, профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор географических наук, г. Белгород, Россия

Назарова А.Н. – старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита «БелГУ», г. Белгород, Россия

Назарова Е.А. – научный сотрудник ФГБУН Институт проблем региональной экономики Российской академии наук, г. Санкт-Петербург, Россия

Невзорова М.Ю. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Невлева А.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Недведцкий В.М. – научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Нефедова Е.А. – доцент кафедры учета, анализа, аудита НИУ «БелГУ» кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Никулина Е.В. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Орлова А.В. – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Остапюк В. Г. – зав. кафедрой административного и международного права НИУ БелГУ, кандидат юридических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Пацукова И.Г. – доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Печенская М.А. – зав. лабораторией исследования проблем развития общественных финансов ФГБУН Институт социально-экономического развития территорий РАН, Кандидат экономических наук, г. Вологда, Россия

Повод И.Н. – аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Пономарева Т.Н. – доцент кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Попкова А.С. – заведующий сектором Института экономики Национальной Академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Попов Д.А. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Преснякова Е.В. – зав. сектором промышленной политики Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Разафимили Ю. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Разманов П.О. – аспирант кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

Растворцева С.Н. – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», профессор кафедры финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ им. Ломоносова, г. Белгород, Россия

Растопчина Ю.Л. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Рбдевич О.Ф. – младший научный сотрудник сектора промышленной политики отдела инновационной политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, магистр экономики, г. Минск, Республика Беларусь

Сбитнева А.Е. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Селюков М.В. – доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Семыкина Л.Н. – доцент кафедры учета, анализа, аудита НИУ «БелГУ» кандидат технических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Серкина О.В. – доцент кафедры второго иностранного языка НИУ «БелГУ», кандидат филологических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Сивцова Н.Ф. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Сидоренко Е.Е. – доцент кафедры управления и экономики фармации НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Сизьунго Муненге. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Слащева И.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Стариков К.С. – аспирант кафедры менеджмента и внешнеэкономической деятельности Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

Старикова М.С. – профессор кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливленко Е.В. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливленко Т.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Тарасова В.Ф. – профессор кафедры финансов инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Терентьева И.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Трунова Е.А. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Трунова Е.А. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Тураев А.Н. – доцент кафедры бухгалтерского учёта Ташкентского финансового института, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Угрюмова М.А. – зав. кафедрой экономики и управления ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Ярославль, Россия

Усатова Л.В. – профессор кафедры учета, анализа и аудита. НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Устинова И.С. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Фалькова А.А. – магистрант ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Белгород, Россия

Филиппова Л.А. – аспирант Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия

- Флигинских Т.Н.** – профессор кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Хворостяная А.С.** – аспирант Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия
- Хожиев М.С.** – соискатель Ташкентского Финансового института, г. Ташкент, Республика Узбекистан
- Холбеков Р.О.** – зав. кафедрой «Бухгалтерский учёт» Ташкентского государственного экономического университета Республики Узбекистан, доктор экономических наук, профессор, г. Ташкент, Республика Узбекистан
- Храпова А.А.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Черникова В.С.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Чернова М.В.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Чернышова А.** – научный руководитель Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, кандидат экономических наук, доцент, г. Караганда, Республика Казахстан
- Чистникова И.В.** – доцент кафедры экономики и моделирования производственных процессов Института экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Денисова Е.А.** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Чубирко А.А.** – магистрант НИУ «БелГУ» г. Белгород, Россия
- Шальгина Н.П.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия
- Широкопетлева И.А.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Штефан Я.Г.** – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Шулейко О.Л.** – зав. сектором финансовой политики Институт экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь
- Шустов А.В.** – магистрант ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», г. Минск, Республика Беларусь
- Эммануэль Марк** – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия
- Якубук Ю.П.** – зав. сектором отдела экономики сферы услуг сектор исследований сферы услуг Института экономики НАН Беларуси, кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь
- Ярхамов А.Ф.** – аспирант Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия
- Botalova J.P.** – graduate student, Tyumen State University, Tyumen, Russia
- Khvesko T.V.** – scientific supervisor Department Tyumen State University, Tyumen, Russia
- Ostonokulov A.A.** – senior research fellow, Tashkent Financial Institute, Tashkent city, Uzbekistan
- Rastopchina Y.L.** – associate Professor of the Chair of World Economy, Belgorod State National Research University, Candidate of Economic Sciences, Belgorod, Russia
- Ro Vannak** – post-graduate student, University of Cambodia, Capital Phnom Penh, Cambodia
- Simutowe E** – graduate student, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia
- Teng Delux** – Professor, University of Cambodia, Candidate of Economic Sciences, Capital Phnom Penh, Cambodia
- Trojanovskaya A.D.** – student of Sociology Department, Tyumen State University, Tyumen, Russia

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Сборник научных трудов
X Международной научно-практической конференции,
посвященной празднованию 20-летия Института экономики
НИУ «БелГУ»**

г. Белгород, 1 марта 2017 г.

Публикуется в авторской редакции
Оригинал-макет: А.Н. Оберемок
Выпускающий редактор: Л.П. Котенко

Подписано в печать 28.02.2017. Формат 60×90/16.
Гарнитура Times New Roman. Усл. п. л. 25,5. Тираж 100 экз. Заказ 44.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85. Тел.: 30-14-48