

Министерство науки и высшего образования РФ
Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Россия
Бременский университет, Германия
Бухарский инженерно-технологический институт, Республика Узбекистан
Варненский университет менеджмента, Болгария
Варшавская высшая школа экономики, Польша
Воронежский государственный университет, Россия
Высшая школа европейских и региональных исследований, Чешская Республика
Дэчжоуский университет, КНР
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан
Пекинский нефтяной университет, КНР
Российско-Армянский (Славянский) университет, Республика Армения
Университет Нархоз, Республика Казахстан
Университет Серж-Понтуаз, Франция
Юго-Западный государственный университет, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сборник научных трудов
XII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 1 марта 2019 г.



Белгород 2019

УДК 332.12(045)

ББК 65.0501

С 56

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом Института экономики и управления НИУ «БелГУ» (протокол № 1 от 17.04.2019)

Рецензенты:

Е.А. Стрябкова, доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономики и моделирования производственных процессов
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»;

Л.В. Соловьева, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики
АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

С 56 Современные проблемы социально-экономических систем
в условиях глобализации: сборник научных трудов XII Международной
научно-практической конференции, г. Белгород, 1 марта 2019 г. /
под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Н.А. Саприкиной. – Белгород:
ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2019. – 456 с.

ISBN 978-5-9571-2743-7

В данном сборнике представлены научные работы российских и зарубежных ученых, посвященные актуальным проблемам развития социально-экономических систем в условиях глобализации. Они будут интересны студентам, магистрантам, аспирантам, молодым ученым и всем интересующимся вопросами развития современной экономики.

Статьи публикуются в авторской редакции, сохранены авторские трактовки и стиль изложения материалов. Редакционная коллегия не несет ответственности за соблюдение авторами законодательства об авторском праве.

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501

ISBN 978-5-9571-2743-7

© НИУ «БелГУ», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание

<i>И.Б. Петросян.</i> Воздействие частных иностранных денежных трансфертов на экономический рост стран-реципиентов	8
<i>В.А. Румянцев, Н.В. Гончарик.</i> Реализация приоритетных направлений и первоочередных задач дальнейшего развития Союзного государства – один из основных инструментов углубления сотрудничества Беларуси и	13
<i>А.С. Стадченко, Ю.Л. Расстончина.</i> Мировые тенденции развития возобновляемых (альтернативных) источников энергии	18
<i>К.В. Туренко, Е.А. Нефедова.</i> Современное состояние рынка молока России, проблемы и пути совершенствования	24

Секция 1. Развитие российской экономики в условиях глобализации

<i>В.В. Айвазова, Е.И. Дорохова.</i> Обеспечение продовольственной безопасности России в условиях реализации политики импортозамещения	28
<i>С.С. Блинова.</i> Международная миграция населения как фактор экономического развития регионов	32
<i>А.П. Борзенко, Е.В. Ходячих.</i> Современное состояние нефтяной отрасли в России	36
<i>С.С. Ибришева.</i> Событийный туризм в России	39
<i>И.В. Манаева.</i> Анализ пространственного распределения городов в России	42
<i>Н.Н. Олейник.</i> Современные тенденции трудовой миграции между Россией и Украиной	46
<i>С.Н. Растворцева.</i> Методические аспекты оценки технологического потенциала региона	49
<i>А.Г. Рожанская, Е.И. Дорохова.</i> Пути развития внешней торговли России в условиях международных санкций	54
<i>Е.Ф. Сапелкина, Н.П. Шалыгина.</i> Развитие внешнеэкономических связей Российской Федерации (на примере Белгородской области)	59
<i>В.В. Сасонский, С.А. Гладченко.</i> Анализ внешнеторговой деятельности регионов Центрального федерального округа за 2015–2017 года	62
<i>А.П. Семиног, О.П. Коваленко, С.А. Гладченко.</i> Политика импортозамещения в РФ и её влияние на социально-экономическое развитие государства	66
<i>Н.Ф. Сивцова, М.В. Иванова.</i> Структурно-динамический анализ внешнеэкономической деятельности Белгородской области за 2007–2017 гг.	71
<i>Д.А. Степанова.</i> Оценка эффективности деятельности высокотехнологичных компаний на основе метода DEA	78
<i>М.С. Третьякова.</i> Социально-экономический статус России: пути модернизирования	82
<i>А.С. Хирьянов, Е.И. Дорохова.</i> Динамика денежных доходов населения Белгородской области: сравнительный анализ	84
<i>Е.В. Ходячих, А.П. Борзенко.</i> Современное состояние фондового рынка России	87
<i>А.В. Бовкунова.</i> Развитие нетрадиционных форм занятости населения как способ повышения эффективности трудоустройства	90

Секция 2. Проблемы и перспективы развития финансово-кредитной системы в России и за рубежом

<i>А.А. Варданян.</i> Оценка эффективности интернет-банкинга с помощью показателей SaaS	95
<i>А.В. Говака.</i> Кредитный механизм высшего образования	98
<i>В.М. Кузьмина, П.В. Ремизова.</i> Развитие международной валютно-финансовой системы и правовые основы ее функционирования	103
<i>М.В. Маркусенко.</i> Роль валютных интервенций в достижении приоритетов денежно-кредитного регулирования в Республике Беларусь	108
<i>Л.А. Мнацаканян.</i> Роль и значение инструмента банковского резервирования в современном мире	111
<i>Ж.К. Мусаева.</i> Особенности валютной системы и валютные отношения в Узбекистане	117
<i>А.С. Попкова.</i> Механизм функционирования инвестиционных фондов для стимулирования предпринимательской деятельности в Республике Беларусь	122
<i>Е.В. Счастливенко, Т.В. Счастливенко, А.Д. Борзова.</i> Инвестиционная деятельность страховщика, ее роль в формировании инвестиционного потенциала страны	127
<i>О.Л. Шулейко.</i> Совершенствование фискальной политики Республики Беларусь в контексте мирового опыта	131
<i>С.Н. Юлдашева.</i> Инвестиционная политика – основа благополучия социального развития	136

Секция 3. Система налогообложения в условиях модернизации экономики

<i>Т.А. Акопян.</i> Анализ моделей и инструментов налоговой политики некоторых развитых стран	141
<i>В.Г. Герасимова, Н. С. Кузьменкова.</i> Налоговые инструменты в социально-экономическом развитии государства на современном этапе	146
<i>Ф.З. Тошев, Д.Д. Алимова.</i> Влияние налоговых льгот на промышленные предприятия	150
<i>Х.А. Улашев.</i> Основы концепции бюджетной политики Республики Узбекистан	153
<i>Н.Ю. Усманова.</i> Совершенствование системы налогообложения субъектов малого бизнеса в Узбекистане	156

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

<i>М. Гайбуллаева, Н.Р. Халлиева.</i> Экономико-математическое моделирование в анализе деятельности хозяйствующего субъекта	160
<i>В.И. Кузьменок.</i> Определение целей бухгалтерского учета на пути к автоматизации	164
<i>Т.Е. Лаврова, Л.Н. Матвейчук.</i> Сравнительный анализ финансового состояния и вероятности банкротства предприятий молочной отрасли	168
<i>Ю.А. Соловей, Е.А. Нефедова.</i> Бюджетирование как инструмент финансового планирования	172

<i>П.Ю. Тереховская.</i> Методика организации ведения учета и аудита материалов коммерческой организации	176
Секция 5. Системный подход к раскрытию проблем государства и права	
<i>В.А. Назымченко.</i> Организационно-правовое регулирование экспорта в Российской Федерации	179
<i>А.Г. Рожанская, Е.В. Мирошников.</i> Мужская проституция как социальное явление ...	181
Секция 6. Социально-экономическая сущность системы современного мирового хозяйства	
<i>В.В. Ароян.</i> Торгово-экономические взаимоотношения Грузии и Армении	186
<i>Д.М. Артикова, Ш.Ш. Пулатов.</i> Повышение уровня жизни сотрудников на основе развития промышленной отрасли	190
<i>З.Б. Ачилова, С.С. Мукимова.</i> Основные проблемы прогнозирования в условиях рыночной экономики	195
<i>Т.В. Бегларян.</i> Прямые иностранные инвестиции как способ снижения высокого уровня концентрации рыночной власти в экономике Республики Армения	200
<i>А.Ч. Бобоев, Д.Д. Алимова.</i> Роль психологии продаж в маркетинге	204
<i>Е.А. Богатырева.</i> Корпоративная социальная ответственность: сущность и основные теории в мировой экономике	207
<i>Д.П. Бондарь.</i> Совершенствование инструментов привлечения инвестиций в Республику Беларусь	211
<i>Т.В. Веремейчик.</i> Основные тенденции на мировом рынке туристических услуг	215
<i>Л.Ф. Вяжевич.</i> Мировые практики управления жилищным фондом (организационные и финансовые аспекты)	219
<i>В.Л. Гурский.</i> Анализ мировых тенденций и рисков, связанных с повышением роли транснациональных корпораций на глобальном рынке услуг водоснабжения и водоотведения	224
<i>Т.Е. Давыдова, Е.А. Авдеева.</i> Развитие человеческого потенциала и высшее образование в системе современного мирового хозяйства	229
<i>К.С. Дурненко.</i> Факторы формирования и экономического сотрудничества в формате БРИКС (г. Симферополь, Россия)	234
<i>Е.И. Ковалева, М.В. Мирошниченко, Ч. Сюань.</i> Проблемы и перспективы сотрудничества стран БРИКС в современных геоэкономических условиях	239
<i>О.А. Коледа.</i> Анализ внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь с потенциальным участником соглашения о зоне свободной торговли с ЕАЭС – Арабской Республикой Египет и выявление возможных внешнеторговых рисков	244
<i>А.О. Колосова, Е.И. Дорохова.</i> Особенности международной трудовой миграции в России	247
<i>В.М. Кузьмина, А.Б. Ильбудо.</i> Перспективы и проблемы развития оффшоров	250
<i>В.М. Кузьмина, А.В. Светикова.</i> Реакция экономики Великобритании на референдум о BREXIT	255
<i>Ф.О. Куйсинова.</i> Роль организации исламской конференции в процессе глобализации	258

В.В. Липов. Гибкая интеграция и институциональная комплементарность интеграционных объединений	263
Д.С. Лыскова, Н.П. Зайцева. Совершенствование гостиничного бизнеса ЕАЭС: проблемы и перспективы	268
Е.С. Лычагина. Направления повышения эффективности трансфертного ценообразования в топливно-энергетическом комплексе Республики Беларусь	271
Л.В. Макущенко. Автомобильные перевозки в едином транспортном пространстве ЕАЭС	275
М.А. Махмудова, З.Г. Абдуллаева. Глобализация – главный фактор развития современной мировой экономики	276
М.А. Махмудова. Механизмы экономической дипломатии Индии в реализации экспортно-импортной политики в первом десятилетии XXI века	282
Е.А. Милашевич. Определение перспективных направлений медицинской специализации Беларуси	288
Ж.К. Мусаева, Д.Х. Жумаева. Основные направления инвестиционной деятельности в Узбекистане	293
Д.А. Мухаммедова, Д.К. Жабборова. Прогнозирование численности занятого населения в условиях Узбекистана с использованием математических методов	299
Б.Т. Мухсинов. Маркетинговые коммуникации в сфере услуг и повышение их эффективности	303
В.М. Недведцкий. Особенности тарифного регулирования и пути устойчивого развития предприятий водной отрасли	307
С.Ю. Норова. Промышленность – основной фактор экономического роста	313
Р.А. Нуртазина, Р.С. Жанбулатова. Политика ЕС в контексте энергодиалога с Россией и Казахстаном	317
Н.Н. Олейник, А.Н. Олейник. К вопросу об экономическом сотрудничестве постсоветских государств в борьбе с валютно-финансовыми кризисами на современном этапе	321
Н.Н. Олейник, Ю.А. Олейник. К вопросу о неоднородности экономического развития Украины как важнейшем факторе потенциального конфликта	324
Ф.А. Палчаева. Конкурентные преимущества ведения туристического бизнеса в странах Ближнего Востока	328
В.В. Побирченко, В.А. Густенко. Кластерный подход к организации туризма: зарубежный опыт	332
А.А. Примова. Некоторые аспекты развития исторического и культурного туризма в Узбекистане	337
Л.Г. Расулова, М.З. Холмуродов. Основные проблемы прогнозирования в условиях рыночной экономики	340
Н.Н. Расулова. Достижения и перспективы иностранного инвестирования в экономику Узбекистана	346
Ш.Р. Рахматова, Д.Д. Алимова. Innovative management of foreign economic activities of the enterprise	351
С.Ш. Саидов. Анализ концепции социального капитала	356

<i>Д.М. Салауатова, О.К. Слинкова.</i> Прогнозирование числа объектов размещения туристов в Республике Казахстан	358
<i>О.В. Серкина.</i> Особенности современных ТНК с учетом исторической перспективы их развития	363
<i>Н.Ф. Сивцова, Ю.О. Чурсина.</i> Анализ торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС за 2015-2017 гг.	372
<i>В.И. Тигранян.</i> Интеграционные объединения как результат углубления глобализации	377
<i>Ф.З. Тошев, Д.Д. Алимова.</i> Развитие страхования жизни на страховом рынке в Республике Узбекистан	380
<i>С.С. Халимов, Д.С. Каноатова.</i> Особенности влияния внешних шоков на отрасли экономики (зарубежный опыт)	385
<i>Н.Р. Халлиева, Г. Ибодова.</i> Проблемы экономической интеграции Узбекистана	391
<i>Г.Д. Хасанова.</i> Развитие внешнеэкономических отношений в Узбекистане (на примере Бухарской области)	397
<i>У.Х. Холбоев.</i> Механизмы влияния оплаты труда на формирование доходов населения	401
<i>Х.Г. Шукуров, И.Х. Норова.</i> Роль делового совета в интеграционных процессах в рамках Шанхайской организации сотрудничества	406
<i>Н.М. Щербина.</i> Модели государственного регулирования социальной инфраструктуры в странах ЕАЭС	412
<i>С.А. Щитова, С.Н. Растворцева.</i> Современные системы менеджмента качества (на примере компании Тойота)	417
<i>Г.А. Эрдонова, Н.У. Шарипова.</i> Из практики государственной поддержки малого предпринимательства за рубежом	422
<i>Ю.П. Якубук.</i> Мировые тенденции в развитии логистики	427

Секция 7. Trends and perspectives of the social and economic development of regions in Russia and abroad within globalization process

<i>З.К. Жумаева, Ш.А. Рахматов.</i> Banking System of Uzbekistan: New Realities and Priorities	432
<i>А.В. Ломазов.</i> Intelligent Management of Regional Social and Economic Projects	435
<i>О.В. Носова.</i> Foreign Direct Investment and Human Capital Analysis	438
<i>Н.А. Саприкина.</i> Contemporary Approaches of Russian Researchers to Regional Competitiveness Assessment	442
<i>А.П. Семиног, О.П. Коваленко, С.А. Гладченко.</i> Regional Perspectives of Economic Development in a Global World	446
Представляем авторов	450

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧАСТНЫХ ИНОСТРАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ТРАНСФЕРТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАН-РЕЦИПИЕНТОВ

Статья опубликована в рамках реализации научного проекта «Политика финансового регулирования в РА: оценка и перспективы развития», финансируемого за счет средств, выделенных в рамках субсидии МОН РФ на финансирование научно-исследовательской деятельности РАУ

И.Б. Петросян
г. Ереван, Армения
Российско-Армянский университет

Настоящая статья посвящена изучению воздействия частных иностранных денежных трансфертов на экономический рост в странах-реципиентах. Актуальность проведенного исследования заключается в том, что на сегодняшний день среди ученых-экономистов, занимающихся проблематикой частных иностранных денежных трансфертов, нет консенсуса в вопросе степени и направленности их воздействия на темпы экономического роста. В этой связи была предпринята попытка проверки гипотезы об отрицательном воздействии иностранных трансфертов на темпы экономического роста в стране-реципиенте с применением эконометрической модели.

Ключевые слова: миграция рабочей силы, частные иностранные денежные трансферты, страна-реципиент, страна-донор, экономический рост.

INFLUENCE OF FOREIGN PRIVATE REMITTANCES ON THE ECONOMIC GROWTH OF THE RECIPIENT COUNTRIES

The article is published within the scientific project “Politics of Financial Regulation in Armenia: Evaluation and Perspectives”, supported by the grant of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation for financing of research activity of Russian-Armenian University

I.B. Petrosyan
Yerevan, Armenia
Russian-Armenian University

This article is devoted to studying the effects of private foreign remittances on economic growth in recipient countries. The relevance of the study is that today there are no consensus among economists researching private foreign remittances, on the extent and direction of their impact on economic growth rates. In this regard, an attempt was made to test the hypothesis about the negative impact of foreign transfers on the economic growth rate in the recipient country applying the econometric model.

Keywords: migration of workforce, private foreign remittances, recipient country, sending country, economic growth.

Влияние частных на экономику страныполучателя (далее страны-реципиента) неоднозначно и обусловлено такими факторами, как уровень абсолютной и относительной бедности страны-реципиента, ее эмиграционной политикой, применяемым режимом денежно-кредитной и налогово-бюджетной политик и валютным режимом, степенью либерализации торговых отношений и многими другими.

Анализ долгосрочной перспективы показывает, что эмиграция и трансферты могут оказывать неоднозначное воздействие на экономику стран, откуда эмигрирует рабочая сила. Эмиграция экономически активного населения наращивает степень зависимости экономики. Об этом свидетельствует уменьшение показателя, отражающего отношение количества работающих на количество безработных. Возросший показатель зависимости экономики приводит снижению стабильности распределительной системы пенсионного обеспечения, преобладающей в странах с переходной экономикой. В экономике просто-напросто нет людей, которые бы работали для выплаты пенсий взрослому поколению [1, с.162]. Косвенное негативное воздействие трансфертов и эмиграции на долгосрочное функционирование государственных институтов является следствием некоторых выигрышей от них в краткосрочном периоде. Как показано во многих исследованиях, трансферты достаточно легко приводят к росту налоговых доходов государственного бюджета, росту объема резервов в иностранной валюте и к краткосрочному экономическому росту. В такой ситуации правительство более не подвержено прежним строгим ограничениям, что приводит к тому, что оно может откладывать структурные реформы. Этот моральный риск аналогичен тому, который описывается В. Эстерли при исследовании потоков официальной иностранной помощи [2, с.129-157].

Далее необходимо рассмотреть воздействие эмиграции и трансфертов на экономический рост.

Несомненно, трансферты положительно воздействуют на доходы населения в краткосрочном периоде посредством роста располагаемого дохода домашних хозяйств реципиентов. Данные выгоды распространяются на всю экономику посредством эффекта мультипликатора, поскольку, по крайней мере, часть трансфертов тратится на товары и услуги, произведенные внутри страны [3, с.5, 1, с. 162].

Исследование долгосрочных эффектов миграции и трансфертов приводит к менее однозначным положительным результатам.

Существует огромное количество подтверждений гипотезе о том, что население, вовлеченное в процесс временной миграции, делает это отчасти для преодоления ограниченной доступности заемных средств в своей стране, что препятствует использованию производственных возможностей страны. Например, К. Вудроф и Р. Зентено [4, с. 64] оценили, что одна пятая часть капитала, инвестируемого в новый бизнес в Мексике – это трансферты из США. К. Дагманн и О. Кирхкамп [5, с.351-372] обнаружили, что половина выборки турецких эмигрантов, вернувшихся из Германии, начали свой собственный бизнес в течение четырех лет после эмиграции, благодаря своим сбережениям, сделанным за границей [1, с.163].

П. Гиулиано и М. Руиц-Аранц, напротив, обнаружили, что в странах с низким уровнем развития институтов финансового посредничества, поток трансфертов всегда сопровождается растущими темпами экономического роста [6, с.10].

Эмиграция и трансферты также воздействуют на формирование человеческого капитала посредством процесса «утечки мозгов» и обеспечения ресурсов для финансирования образования. Положительное или отрицательное воздействие на накопление человеческого капитала по большей части зависит от навыков, опыта и квалификации эмигрантов и вероятности возвращения эмигрантов на родину.

Р. Фаини [7, с.1-7] обнаружил, что существующее отклонение в сторону эмиграции квалифицированной рабочей силы приводит к «утечке мозгов» в развивающихся странах и ограничивает возможность этих стран к экономическому росту и конвергенции посредством эмиграции неквалифицированной рабочей силы. Однако, Ф. Докер и Х. Рапопорт [8, с.69] делают достаточно оптимистичные выводы по поводу утечки мозгов. Они выделяют два эффекта роста: с одной стороны, перспектива получения высоких доходов за границей способствует увеличению инвестиций в образование (ex ante эффект «утечки мозгов»), однако, с другой стороны, утечка образованной рабочей силы снижает запас человеческого капитала (ex post эффект «утечки мозгов»). «Утечка мозгов» имеет

положительное воздействие, если доминирует первый эффект. Используя данные для 37 стран, они доказали, что положительный эффект от «утечки мозгов» это не просто теоретическое умозаключение.

Так как баланс позитивных и негативных долгосрочных эффектов сильно дифференцирован по странам, в исследованиях проблематики их воздействия на экономический рост были получены очень неоднозначные результаты. И это означает, что по вопросу трансфертов нельзя давать никаких шаблонных рекомендаций. Баланс позитивных и негативных долгосрочных эффектов для каждой страны должен быть определен посредством анализа каждой страны в отдельности.

Если обратиться к каналу роста располагаемого дохода, мы можем заметить, что изменения происходят как на стороне совокупного спроса, так и на стороне совокупного предложения. И из схемы остается не до конца ясным, каково же в итоге воздействие трансфертов на долгосрочный экономический рост? Изучение научных трудов, исследующих взаимосвязь между частными трансфертами и долгосрочным экономическим ростом, не позволяет сделать однозначных выводов по этому поводу. Научное и политическое сообщество не могут прийти к консенсусу по поводу того, вносят ли трансферты свой вклад в долгосрочный экономический рост посредством формирования человеческого и финансового капитала, или же, наоборот, замедляют его темпы вследствие снижения предложения труда и эффектов «голландской болезни». Так, согласно исследованиям Н. Катринеску [9, с.1-4], есть ряд стран, в которых частные трансферты привели к экономическому росту, в большей степени за счет роста располагаемого дохода. Тем не менее, некоторые исследователи обнаружили, что трансферты могут оказывать разрушительное воздействие на экономический рост в среднесрочной и долгосрочной перспективе [3, с.3-41]. Более того, они выявили также, что воздействие трансфертов на экономический рост и на уровень бедности снижает стимулы к проведению макроэкономической политики и внедрению необходимых структурных реформ.

Учитывая все вышесказанное, нами была предпринята попытка проверки гипотезы об отрицательном воздействии частных иностранных денежных трансфертов на темпы экономического роста в странах-реципиентах.

Для доказательства выдвигаемой гипотезы мы использовали эмпирическую модель, разработанную Н. Катринеску и М. Леоном-Ледесмой [9, с.9], суть которой состоит в оценке воздействия трансфертов на экономический рост. Однако расчет модели был произведен на основе иной выборки стран-реципиентов иностранных трансфертов. Выбор осуществлялся, исходя из критерия соотношения «трансферты/ВВП» больше 5%, а также доступности сопоставимых данных по показателям, используемым в модели. В выборку были включены 21 страна, исследуемый временной период был определен с 1995 по 2016 годы. В построении модели были использованы базы данных Всемирного банка, а также национальных статистических служб исследуемых стран. Представим описание этой модели. Предполагается, что связь между объемом частных трансфертов и экономическим ростом отражается с помощью следующего уравнения регрессии:

$$\Delta g_i = \beta_0 + \beta_1 g_{0i} + \beta_2 \Delta Rem + \beta_3 Gcf_i + \beta_4 Cf_i + u_i,$$

где g – это реальный ВВП на душу населения, g_{0i} – первоначальное значение показателя g , ΔRem – изменение отношения объема трансфертов к ВВП, Gcf – валовое накопление капитала, Cf – отношение чистого потока частного капитала к ВВП. Все величины в уравнении регрессии для удобства взяты в десятичный логарифм. Гипотеза будет считаться доказанной, если коэффициент $\beta_2 < 0$.

После пересчета модели на нашей выборке с помощью метода наименьших квадратов мы получили достаточно неоднозначные результаты. Уравнение полученной регрессии выглядит следующим образом:

$$\text{GDP_GROWTH} = 8.24686 - 0.130949 \cdot \text{REM} + 0.0269948 \cdot \text{NPCF} + 0.0703435 \cdot \text{GCF}$$

Получается, что при росте объема присылаемых трансфертов на 1 процентный пункт, экономический рост будет замедляться на 0,130949 процента. Коэффициент $\beta_2 = -0,130949 < 0$, что означает, что выдвигаемая нами гипотеза верна. Отметим, что в нашем случае значение коэффициента β очень близко к значению, полученному Катринеску и Леоном-Ледесмой. Однако статистическая значимость полученной зависимости крайне низка ($R^2 = 0,039661$) (см. таблицу 1). Такая же картина наблюдается и в расчетах первоисточника. Авторами была предпринята попытка оценить модель различными способами, в результате они столкнулись с противоречивой ситуацией. При оценке с помощью метода наименьших квадратов зависимость значимая ($R^2 > 0,5$), однако коэффициент β принимает положительное значение (у нас же он получился отрицательным при низком уровне значимости); если же они оценивают ту же модель с помощью общего метода моментов или динамической панельной оценки, то зависимость получается незначимой ($R^2 = 0,1 < 0,5$), однако коэффициент β принимает ожидаемое отрицательное значение.

Однако из полученных результатов следует, что делать однозначных выводов по поводу воздействия притока частных трансфертов на экономический рост нельзя. Характерно также и то, что полученные нами коэффициенты при остальных переменных совпадают с оценками авторов.

Что касается адекватности регрессии опытным данным, то они были проверены с помощью критерия Фишера F-statistic и вероятности Prob (F-statistic). При выдвижении нулевой гипотезы H_0 о статистической незначимости линейного уравнения регрессии в целом и отсутствии связи между зависимой и независимыми переменными ($\beta = 0$), если $\text{Prob (F-statistic)} > \alpha = 0,05$, то H_0 должна быть принята.

Проведем проверку с помощью Prob (F-statistic).

Т.к. **Prob (F-statistic) = 0,999614 > 0,05**, то мы принимаем гипотезу H_0 о незначимости регрессии. Т.е. полученная нами регрессия не значима.

Таблица 1

Результаты апробации модели по объединенному методу наименьших квадратов (PooledOLS)

Количество наблюдений: 1008					
Длина временного ряда: 504					
Зависимая переменная: I_GDP_GROWTH					
Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	Значимость
const	8,24686	0,608705	13,55	0,0469	**
REM	-0,130949	0,107613	-1,217	0,4379	
sq_REM	-0,0105573	0,0147722	-0,7147	0,6050	
GCF	0,0703435	0,128737	0,5464	0,6816	
NPCF	0,0269948	0,00148135	18,22	0,0349	**
Среднее зав. перемен	8,565638	Ст. откл. зав. перемен			0,845916
Сумма кв. остатков	692,0045	Ст. ошибка модели			0,830623
R-квадрат	0,039661	Испр. R-квадрат			0,035831
F(4, 1)	0,008242	P-значение (F)			0,999614
Лог. правдоподобие	-1240,720	Крит. Акаике			2491,440
Крит. Шварца	2516,019	Крит. Хеннана-Куинна			2500,778
Параметр rho	-0,075614	Стат. Дарбина-Вотсона			2,144097

Мы также апробировали данную модель с применением метода обобщенных моментов (GMMметод). Важным моментом, на наш взгляд, в данной модели является некоррелированность объясняющих переменных и случайной ошибки. В этом случае, регрессоры называют экзогенными: предполагается, что они определяются вне модели. Невыполнение этого предположения может привести к смещенным и несостоятельным оценкам при применении стандартных методов идентификации, следовательно, к ошибочным выводам. Во многих случаях предпосылка о коррелированности регрессоров нарушается. Тогда регрессоры называют эндогенными. Зависимость регрессоров может возникнуть по разным причинам:

- (1) пропущенные значения существенных переменных;
- (2) ошибка измерения регрессоров;
- (3) самоотбор;
- (4) серийная корреляция ошибок при наличии лагированной зависимой переменной среди регрессоров.

Отметим, что данные проблемы существуют как в выборке указанных авторов, так и в нашей выборке, поэтому применение указанного метода целесообразно. Апробация модели с помощью GMM модели также дала неоднозначные результаты (см. таблицу 2).

Таблица 2

Результаты апробации модели по двухшаговому обобщенному методу моментов (GMM)

Количество наблюдений: 1008					
Длина временного ряда: 504					
Зависимая переменная: l_GDP_GROWTH					
Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	z	P-значение	Значимость
const	8,92710	0,183429	48,67	<0,0001	***
REM	-4,45738	2,05026	-2,174	0,0297	**
sq_REM	-1,00927	0,761743	-1,325	0,1852	
Среднее зав. переменной	8,565638	Ст. откл. зав. переменной			0,845916
GMM-критерий: Q = 4,85107e-030 (TQ = 4,88988e-027)					

Получается, что при росте объема присылаемых трансфертов на 1 процентный пункт, экономический рост будет замедляться на 4,45738 процента, что также подлежит обсуждению.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что сложно сделать однозначные выводы о воздействии иностранных трансфертов на темпы экономического роста в странах-реципиентах. Однако результаты апробации используемой нами модели дают основания для продолжения исследования проблематики, в том числе, при изучении ее для отдельных стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петросян И.Б. Воздействие миграции и иностранных частных денежных трансфертов на экономику развивающихся стран // Вестник Института экономики РАН. – 2012. – №2. – с.155-165.
2. Easterly, W., Drazen, A., Do Crises Induce Reform? Simple Empirical Test of Conventional Wisdom // Economic and Politics. – 2001. – № 13 (2). – pp. 129-157.
3. Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, and Samir Jahjah, Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? // IMF Working Paper WP/03/189. – 2003. – p. 5.
4. Woodruff, Christopher, and Rene Zenteno, Remittances and Microenterprises in Mexico // University of California, San Diego. – 2001. – p. 64.

5. Dustmann, Christian, Kirchkamp, Oliver, The Optimal Migration Duration and Activity Choice after Remigration // Journal of Development Economics. – Vol. 67.– 2002. – pp. 351-372.
6. Giuliano, Paola, and Marta Ruiz-Arranz, Remittances, Financial Development and Growth // IMF Working Paper 05/234 – 2005.– p. 10.
7. Faini, Riccardo. Remittances and the Brain Drain // IZA Discussion Papers 2155 – Institute for the Study of Labor (IZA). – 2006. – pp. 1-7.
8. Rapoport, Hillel and Frédéric Docquier, The Economics of Migrants' Remittances // IZA Discussion Paper №1531. – 2005. – p. 69.
9. Catrinescu N., Leon-Ledesma M., Piracha M., Remittances, Institutions and Economic Growth // Institute for the Study of Labor Discussion Paper Series. – IZA DP 2139. – 2006. pp. 1-10.

**РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ И ПЕРВООЧЕРЕДНЫХ
ЗАДАЧ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА –
ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УГЛУБЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
БЕЛАРУСИ И РОССИИ**

В.А. Румянцев

г. Минск, Беларусь

Институт экономики НАН Беларуси

Н.В. Гончарик

г. Минск, Беларусь

Научно-исследовательский экономический

Институт Министерства экономики

Республики Беларусь

В статье обосновано, что в настоящее время, несмотря на наличие проблем между Беларусью и Россией, которые приводят к обострению экономических противоречий в рамках Союзного государства, происходит дальнейшее развитие этого интеграционного объединения. Реализация приоритетных направлений и первоочередных задач дальнейшего развития Союзного государства способствуют углублению сотрудничества двух стран, и становится одним из основных инструментов в развитии интеграционных процессов.

Ключевые слова: Союзное государство, приоритетные направления, первоочередные задачи, Беларусь, Россия, интеграция.

**THE IMPLEMENTATION OF FOREGROUND DIRECTIONS AND HIGH-PRIORITY
TASKS OF THE FURTHER UNION STATE'S DEVELOPMENT –
ONE OF THE MAIN INSTRUMENTS OF COOPERATION DEEPENING
BETWEEN BELARUS AND RUSSIA**

V.A. Rumiantsov

Minsk, Belarus

Institute of economics NAS of Belarus

N.V. Goncharik

Minsk, Belarus

Research Economic Institute

of the Ministry of the Economy

of the Republic of Belarus

The article establishes that at present, despite existent problems between Belarus and Russia, which lead to the aggravation of economic contradictions within the Union State, this integration is being further developed. The implementation of foreground directions and high-priority tasks of the further Union State's development contributes to the deepening of cooperation between the two countries and is becoming one of the main tools in the development of integration process.

Keywords: *the Union State, foreground directions, high-priority tasks, Belarus, Russia, integration.*

Одним из путей развития экономики государства в условиях глобализации является его активное участие в региональных интеграционных проектах. В 2019 г. исполняется 20 лет со дня подписания Договора о создании Союзного государства Беларуси и России (Договор), реализация которого стала новым этапом в развитии сотрудничества двух стран. За этот небольшой по историческим меркам период проделана существенная работа по углублению сотрудничества между двумя странами по всем направлениям.

К достижениям необходимо отнести организованную вертикаль управления, к которой относятся: Высший Государственный Совет, Совет Министров, Парламентское Собрание Союза Беларуси и России, Группа высокого уровня. Они принимают все необходимые решения в экономической, политической и других сферах совместной деятельности. Сформированный Постоянный комитет Союзного государства под руководством Государственного секретаря проводил и проводит большую работу по подготовке заседаний органов управления интеграционного объединения, координации деятельности отраслевых и функциональных органов Союзного государства. За период функционирования Союзного государства договорно-правовая база белорусско-российского сотрудничества составляет около 200 межгосударственных и межправительственных договоров и соглашений [1].

Проделана существенная работа по реализации главной цели функционирования Союзного государства – повышению благосостояния и уровня жизни народов обеих стран. Так, в Договоре определен статус белорусов и россиян как граждан единого Союзного государства. Граждане Беларуси и России имеют равные права в сфере труда, отдыха, здравоохранения, образования, а также возможность на беспрепятственное передвижение по территории обоих государств.

В рамках Союзного государства решен значительный ряд проблем взаимодействия в сфере экономики. Отменены миграционные карты, отсутствует таможенный и пограничный контроль. Существенно растёт взаимный товарооборот. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в период с 2000 г. до 2017 г. он увеличился почти в 3,5 раза с 9 315 до 32 497 млн долл. США.

Беларусь и Россия активно сотрудничают в инвестиционной сфере. В 2017 г. российские инвесторы вложили в белорусский реальный сектор экономики (кроме банков) 38% от общего объема поступивших иностранных инвестиций 9,7 млрд долл. США. Из общего объема инвестиций Беларуси значительная часть (5,5 млрд долл. США) была направлена за пределы страны субъектам хозяйствования России – 66,9%.

На активное развитие кооперационных связей указывает то, что создано более 3,5 тыс. совместных предприятий во многих отраслях экономики [1]. В машиностроении взаимные связи имеют около 80%, в топливно-энергетическом комплексе – почти 90%.

Таким образом, можно согласиться с мнением многих ученых и политиков, что в настоящее время Союзное государство заслуженно пользуется репутацией наиболее успешного среди всех интеграционных образований на постсоветском пространстве. В связи с этим Союзное государство стало фундаментом для создания и Евразийского экономического союза.

Вместе с тем, в рамках Союзного государства имеется достаточно проблем, которые на протяжении длительного времени приводят к обострению экономических

противоречий между Беларусью и Россией в различных сферах совместной деятельности – газовые, нефтяные, молочные, мясные и другие.

Для решения насущных проблем, существующих в рамках Союзного государства, проводится поиск новых способов и методов их решения. Если принять, что «методы и способы представляют собой элементарные инструменты аналитического, исследовательского характера и инструменты реализации намерений и планов» [2], то можно сказать, что идет поиск новых инструментов развития и углубления интеграционных процессов в рамках Союзного государства Беларуси и России.

Одним из таких инструментов можно считать приоритетные направления и первоочередные задачи дальнейшего развития Союзного государства на среднесрочную перспективу. В соглашениях, договорах и других нормативных документах, принимаемых органами Союзного государства, решаются точечные задачи двустороннего сотрудничества. Примером этому являются принятые Соглашение о регулировании вопросов собственности Союзного государства; Соглашение об обеспечении равных прав граждан Российской Федерации и Республики Беларусь на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства на территориях государств-участников Союзного государства; Договор между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о сотрудничестве в области социального обеспечения; Соглашение о порядке оказания медицинской помощи гражданам Республики Беларусь в учреждениях здравоохранения Российской Федерации и гражданам Российской Федерации в учреждениях здравоохранения Республики Беларусь.

Особенностью инструмента приоритетные направления и первоочередные задачи дальнейшего развития Союзного государства на среднесрочную перспективу является то, что в нем охвачены практически все направления развития двустороннего сотрудничества. Положительными моментами данного документа также является и то, что в нем определяются задачи, варианты решения, сроки выполнения и его ответственные исполнители.

Первый такой документ был принят Постановлением Высшего Государственного Совета Союзного государства 3 марта 2015 г. № 3 на период 2014-2017 годы [3]. В нем было определено 18 основных направлений: проведение согласованной внешней политики; формирование единого научно-технологического пространства; повышение эффективности торгово-экономического сотрудничества и его дальнейшее развитие; развитие агропромышленного комплекса; развитие сотрудничества в области использования возобновляемых источников энергии; сотрудничество в области атомной энергетики; формирование объединенной транспортной системы; повышение эффективности и дальнейшее развитие межрегионального сотрудничества; углубление военного и военно-технического сотрудничества и взаимодействие в сфере защиты информационных ресурсов; формирование единого миграционного пространства; формирование общего рынка труда и обеспечение социальной защиты граждан; развитие сотрудничества в сфере здравоохранения и совершенствование его нормативной правовой базы; формирование общего образовательного пространства и молодежной политики; формирование общего культурно-информационного пространства; сотрудничество в сфере физической культуры и спорта; формирование конкурентоспособного рынка туристических услуг; преодоление последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС; развитие сотрудничества в области охраны окружающей среды и гидрометеорологии.

Необходимо отметить, что данный документ стал рабочим, а не декларативным. Подтверждением этому является проведение постоянного мониторинга хода его реализации, а по окончании срока его действия принято Постановление Высшего Государственного Совета от 19 июня 2018 г. № 3 о результатах его выполнения. Данным постановлением также утверждены приоритетные направления и первоочередные задачи дальнейшего развития Союзного государства на 2018–2022 годы [4].

В новом документе определено 19 основных направлений. Значительная часть сформулированных направлений была взята в исходном или немного отредактированном виде из предыдущего документа, предусматривается продолжение их дальнейшего развития. Вместе с тем, в новом документе появились и новые основные направления, которые актуализировались в последнее время и сформировалась потребность в их реализации. Среди таких направлений определены: формирование единого правового пространства Союзного государства; проведение согласованной макроэкономической политики; совершенствование бюджетной политики Союзного государства; реализация согласованной промышленной политики; формирование единого топливно-энергетического рынка; экологическая, ядерная, радиационная безопасность.

В данном документе также определены задачи, варианты решения, сроки выполнения и его ответственные исполнители.

На необходимость формирования единого правового пространства Союзного государства» указывают выступления политиков, обсуждение данной темы в научных кругах и на конференциях. Например, 5-6 июля 2018 г. в ходе научно-практической конференции «Актуальные проблемы строительства и развития Союзного государства» эта тема обсуждалась в рамках работы секции «Формирование единого правового пространства – приоритетное направление дальнейшего развития Союзного государства» [5].

К примеру, по направлению «формирование единого правового пространства Союзного государства» поставлены следующие задачи: мониторинг исполнения положений Договора о создании Союзного государства, а также проведение сравнительно-правового анализа актов законодательства Российской Федерации и Республики Беларусь, международных договоров, заключенных в рамках Союзного государства, на предмет выявления отраслей, подлежащих гармонизации и унификации; координация процесса сближения законодательства Российской Федерации и Республики Беларусь; проработка вопросов имплементации нормативных правовых актов Союзного государства в национальное законодательство Беларуси и России; выработка согласованных решений по проблемам союзного строительства; формирование нормативной правовой базы, регламентирующей вопросы создания, учета и распоряжения собственностью Союзного государства.

Решение данных задач будет выполняться путем подготовки и внесения в высшие органы Союзного государства предложений, в том числе по гармонизации и унификации законодательств, т.е. подготовки концепции сближения законодательства России и Беларуси; рассмотрения вопросов сближения законодательства двух стран на заседаниях Совета Министров Союзного государства; подготовки предложений по порядку имплементации нормативных правовых актов Союзного государства в национальное законодательство Беларуси и России; проведения парламентских слушаний по вопросам развития Союзного государства; разработки нормативных правовых актов, связанных с вопросами создания, учета и распоряжения имуществом в Союзном государстве.

Ответственными исполнителями по реализации данного направления определены: Постоянный Комитет Союзного государства, Парламентское Собрание Союза Беларуси и России, федеральные органы исполнительной власти России, республиканские органы государственного управления Беларуси по конкретным направлениям деятельности. Следовательно, в дальнейшем развитии Союзного государства участвуют и органы интеграционного объединения, и страны-участницы, т.е. соблюдаются интересы всех участвующих сторон.

Таким образом, положения документа по данному направлению свидетельствуют о том, что их реализация будет способствовать созданию единого правового пространства в рамках Союзного государства и тем самым будет выполняться одна из целей Договора о формировании единой правовой системы демократического государства.

Новые приоритеты, которые включены в приоритетные направления и первоочередные задачи развития Союзного государства на 2018–2022 годы будут способствовать выполнению цели Договора, а именно создание единого экономического пространства для обеспечения социально-экономического развития на основе объединения материального и интеллектуального потенциалов государств-участников и использования рыночных механизмов функционирования экономики.

В целом в приоритетных направлениях развития Союзного государства на 2018–2022 годы заключен огромный спектр вопросов – макроэкономика, торговая, бюджетная, промышленная, агропромышленная, миграционная и внешняя политика, правовое, топливно-энергетическое, транспортное, научно-технологическое и культурно-информационное пространство, здравоохранение и культура, общественная, экологическая, ядерная и радиационная безопасность и другие.

Вместе с тем, необходимо отметить, что развитие интеграционного сотрудничества представляет собой достаточно длительный процесс и невозможно одним решением или одним документом урегулировать все возникающие в процессе интеграции проблемные вопросы. Об этом свидетельствует включение практически в полном объеме направлений из Приоритетных направлений и первоочередных задач дальнейшего развития Союзного государства на среднесрочную перспективу (2014-2017 годы) в Приоритетные направления и первоочередные задачи дальнейшего развития Союзного государства на 2018-2022 годы.

Это подтверждает и опыт Европейского союза, который показывает, что, несмотря на многолетние огромные усилия по оптимизации институтов и других структур, регулирующих процессы интеграции, по оптимизации таких структур, существуют и ситуативно обостряются многие противоречия между входящими в Евросоюз странами [6]. В связи с этим нельзя ограничиваться набором имеющихся инструментов, необходимо продолжать и активизировать деятельность по поиску и других инструментов, которые помогли бы устранить периодически возникающие в Союзном государстве проблемы и споры.

Таким образом, реализация приоритетных направлений и первоочередных задач дальнейшего развития Союзного государства является одним из основных инструментов углубления сотрудничества Беларуси и России. Особенностью данного инструмента является то, что в нем охвачены практически все направления развития двустороннего сотрудничества, определяются задачи, варианты решения, сроки выполнения и его ответственные исполнители.

Приоритетные направления и первоочередные задачи дальнейшего развития Союзного государства на среднесрочную перспективу являются документом, который отражает целостный подход к интеграционной политике в Союзном государстве. Документ рассчитывается на среднесрочную перспективу и призван способствовать реализации ключевых интересов Союзного государства в интеграционной политике. Основные направления нацелены на решение актуальных вопросов современного этапа интеграционного сотрудничества в Союзном государстве Беларуси и России.

Реализация приоритетных направлений и первоочередных задач дальнейшего развития Союзного государства будет способствовать выполнению целей, определенных в Договоре о создании Союзного государства Беларуси и России, а также устранению периодически возникающих проблем между Беларусью и Россией, которые приводят к обострению экономических противоречий.

Вместе с тем, необходимо проводить поиск новых инструментов, которые бы способствовали развитию интеграционных процессов в рамках Союзного государства Беларуси и России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончарик Н.В., Румянцев В.А. Союзное государство Беларуси и России: развитие путем решения проблем / Н.В. Гончарик, В.А. Румянцев // Экономич. бюл. Науч.-исследоват. экономич. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2018. – №6. – С.25-30.
2. Бычкова А.Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение / А.Н. Бычкова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2010. – № 4. – С. 37–43.
3. Постановление Высшего Государственного Совета Союзного государства N 3 «О Приоритетных направлениях и первоочередных задачах дальнейшего развития Союзного государства на среднесрочную перспективу (2014-2017 годы)» / Белорусский Правовой Портал. – Режим доступа: <http://www.pravoby.info/bel/03/717.htm>.
4. Приоритетные направления и первоочередные задачи дальнейшего развития Союзного государства на 2018-2022 годы / Официальный сайт Постоянного комитета Союзного государства. – Режим доступа: <https://postkomsg.com>.
5. Актуальные проблемы строительства и развития Союзного государства рассмотрены в рамках научно-практической конференции / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2018/july/29554/>.
6. Шавель С. А. Социальная атрибуция целей дальнейшей консолидации Союзного государства Беларуси и России / С.А. Шавель // Социологический альманах. – 2015. - № 6. –С.44-53.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ (АЛЬТЕРНАТИВНЫХ) ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

А.С. Стадченко, Ю.Л. Растопчина

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье представлены результаты исследования относительно мирового опыта и тенденций развития возобновляемых (альтернативных) источников энергии в развитых странах. Затронута экономическая и нормативно-правовая составляющая энергетической политики данных стран.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, альтернативная энергетика, опыт развитых стран

GLOBAL TRENDS IN DEVELOPMENT OF RENEWABLE (ALTERNATIVE) POWER SOURCES

A.S. Stadchenko, Y.L. Rastopchina

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

Results of a research of rather international experience and trends of development of renewable (alternative) power sources in the developed countries are presented in article. The economic and standard and legal component of power policy of these countries is mentioned.

Keywords: renewables, alternative power engineering, experience of the developed countries.

Развитые государства, где проживает менее 25% населения мира, потребляют более 80% мировых энергетических ресурсов. Потребление электроэнергии по странам мира представлено на рисунке 1.

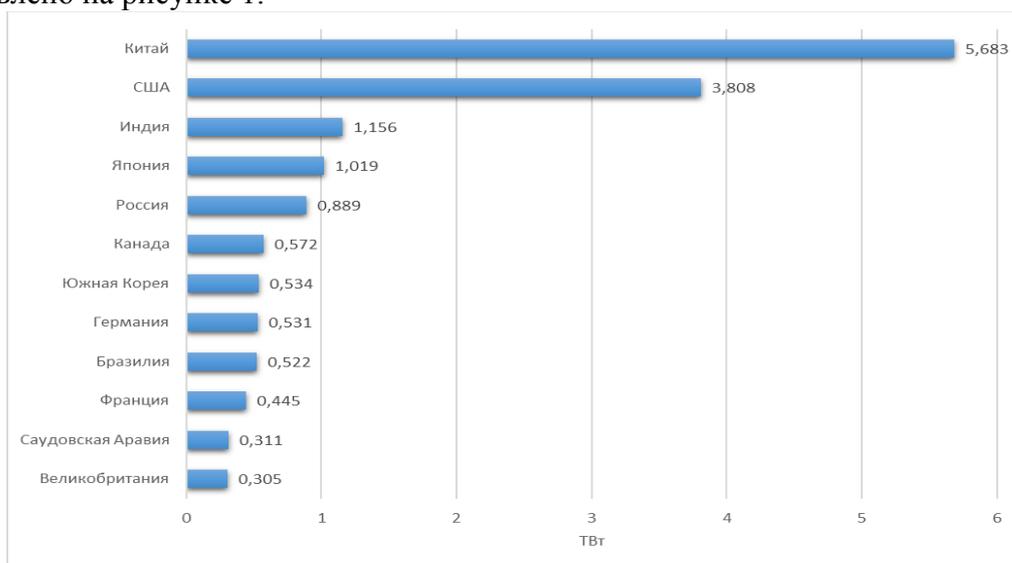


Рис 1. Потребление электроэнергии по странам мира
Составлено по материалам: [2].

В соответствии с прогнозом Международного энергетического агентства (МЭА), к 2025 году потребление электрической энергии в мире достигнет 26 трлн. кВт/ч, при этом установленная мощность электростанций вырастет до 5500 ГВт, к 2035 году до 32 трлн. кВт/ч, установленная мощность электростанций достигнет 5900 ГВт. Значительную роль в достижении заявленных параметров лидеры ведущих государств отводят ВИЭ [1].

Потребление электроэнергии в глобальном масштабе увеличивается довольно стремительно. Китай занимает первое место по потреблению электроэнергии в мире, что составляет 5,683 ТВт.

Соединенные Штаты Америки занимают второе место по потреблению электрической энергии (3,808 ТВт). Индия находится на третьем месте, потребление электроэнергии страны составляет 1,156 ТВт.

Ряд аналитических агентств предсказывают в ближайшие десятилетия дефицит основных энергоресурсов — нефти и газа. Вследствие чего, становится еще более актуальной проблема энергетической безопасности страны. Международное энергетическое агентство прогнозирует в ближайшие десятилетия усиление глобальной конкуренции за традиционные энергоресурсы, в частности рост мирового спроса на нефть к 2030 г. на 41%, что «перевернет» мировую экономику [3].

Мировой экономический кризис, экологические проблемы, введение Евросоюзом эмбарго на поставки нефти из Ирана, рост потребления энергоресурсов в мире, авария на АЭС «Фукусима» в Японии, революции в странах Северной Африки, поставившая под сомнение будущее атомной отрасли в ряде стран Европы, стремление ряда государств минимизировать влияние со стороны стран-экспортеров энергоресурсов – все это привело к резкому повышению цен на энергоносители. Развитые страны ведут активный поиск альтернатив органическому топливу, одной из которых является использование ВИЭ.

Факторы, влияющие на развитие ВИЭ, представлены на рисунке 2.

С экономической точки зрения ВИЭ может рассматриваться как эффективное средство стимулирования инновационной и деловой активности в национальных экономиках, формирование новых источников поступлений от импорта оборудования, создание дополнительных рабочих мест. Все инновационные разработки в области

направлены на сбережение финансовых ресурсов, ориентированы на потребителя, обеспечивая приемлемый срок окупаемости и возврата инвестиционных средств.

Также актуальность использования ВИЭ в мире определяется следующими причинами:

1. Энергетическая безопасность для промышленно развитых стран, зависящих от импорта топливно - энергетических ресурсов планеты [5; с. 41].



Рис. 2. Факторы развития ВИЭ

Источник: [4].

2. Экологическая безопасность стран и сохранение окружающей среды, связанные с уменьшением вредного влияния энергетики на окружающую среду. Экологический фактор в настоящее время является одним из ключевых в развитии энергетики. В рамках Киотского протокола и пост-Киотских соглашений, национального экологического законодательства создаются правовые и экономические механизмы, которые стимулируют процесс перехода к энергетике нового типа. [6; с. 15].

3. Сохранение запасов собственных энергетических ресурсов для будущего поколения.

4. Обеспечение диверсификации деятельности компаний, действующих на энергетических рынках.

Объекты ВИЭ быстро возводимы, что позволяет провести электрификацию регионов страны без строительства дорогостоящих инфраструктурных проектов передачи электроэнергии на большие расстояния.

На сегодняшний день 25% мирового потребления энергии обеспечивается за счет ВИЭ. Более 60 государств мира приняли различные программы поддержки альтернативной энергетики с целью развития и модернизации производств, решения задач уменьшения зависимости от традиционных углеводородов и снижения объемов вредных выбросов в атмосферу.

Доля возобновляемых источников энергии (включая ГЭС) в производстве электроэнергии стран мира представлена на рисунке 3.

Лидером по производству электроэнергии с использованием ВИЭ является Норвегия (97,9 %), базой для высокоразвитой энергетики которой служат гидроэлектростанции. Практически всю вырабатываемую в стране электроэнергию — 81 млрд. кВтч в год — дают гидроэлектростанции общей мощностью более 17 млн. кВт.

Всего в стране действует 4 гидроэлектростанции: Веморк, Мелькефосс ГЭС, Пазские ГЭС, Скугфосс ГЭС [7].

Колумбия занимает второе место, доля ВИЭ в производстве электроэнергии страны составляет 86,8%. Новая Зеландия занимает третье место в мире по производству электроэнергии из возобновляемых источников составляет 81,4%.

В общей сложности страны мира за счет ВИЭ в год экономят приблизительно 358 млн. тонн нефтяного эквивалента, что составляет 7 млн. бар. нефти в день. По установленной мощности ВИЭ в 2017 году тройку стран-лидеров составляет Китай, США и Германия находятся в существенном отрыве от остальных стран. Россия по данному показателю находится на 51 месте.

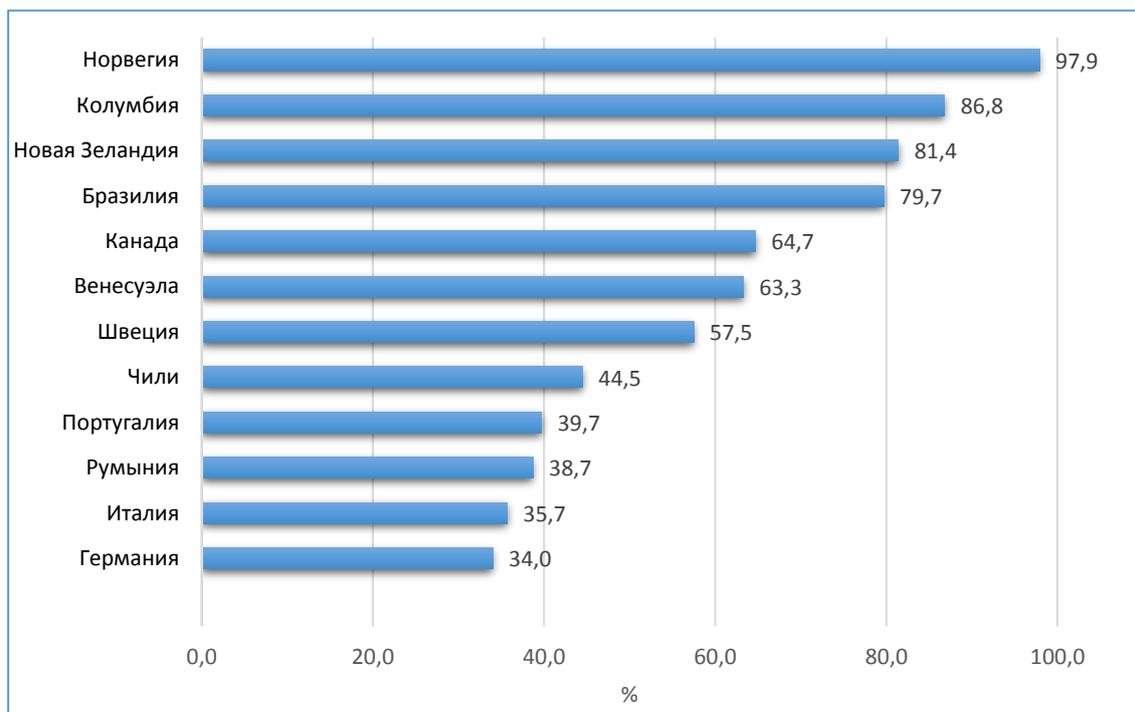


Рис. 3. Доля ВИЭ в производстве электроэнергии (в том числе ГЭС)
Составлено по материалам: [2].

Международное энергетическое агентство анонсирует, что Китай может достигнуть более 960 ГВт установленной мощности из альтернативных источников до 2040 года. Нарастание более 50% мощностей будет происходить за счет солнечных и ветровых электростанций и ГЭС. Такой показатель Китая прогнозирует сокращение удельных выбросов парниковых газов больше, чем на треть.

Развитие ВИЭ в мире получило значительный импульс за последние 15 лет за счет субсидирования отрасли в странах Европы и США, а также увеличения конкурентоспособности ВИЭ по сравнению с традиционными видами энергии за счет технологического развития и снижения себестоимости.

В начале 2010-х гг. объем инвестиций в ветровую и солнечную энергетику достигал 200-250 млрд. долл. США в год, основная часть которых приходилось на европейские страны (рис. 4).

Однако с 2012 года развитые страны начали постепенно снижать объем инвестиций в ВИЭ, а развивающиеся наоборот, быстро наращивать. В 2014 году развивающиеся страны превзошли по инвестициям в альтернативную энергетику развитые (прежде всего, за счет Китая), и в дальнейшем данный тренд укрепился.

Китай обеспечил около 45% мировых инвестиций в ВИЭ в 2017 году, что превышает показатель США в три раза. Планируется, что развитие альтернативной энергетики в мире продолжится опережающими темпами [8].

В 2009 году в Директиве по возобновляемой энергетике (2009/28/ЕС) Европейский союз поставил три цели для ЕС на 2020г.:

- сокращение выбросов парниковых газов на 20%;
- увеличение доли ВИЭ до 20% в конечном потреблении энергии;
- уменьшение общего потребления первичной энергии ЕС на 20% [9].

Однако руководство ЕС представило новый Пакет инициатив в области энергетики и сохранения климата к 2030 году. Цели проекта направлены на создание безопасной, конкурентоспособной и устойчивой энергетической системы в странах ЕС:

- сокращение выбросов парниковых газов на 40%;
- увеличение доли ВИЭ до 27% конечного потребления энергии
- уменьшить общего потребления первичной энергии в странах ЕС на 27% [10].

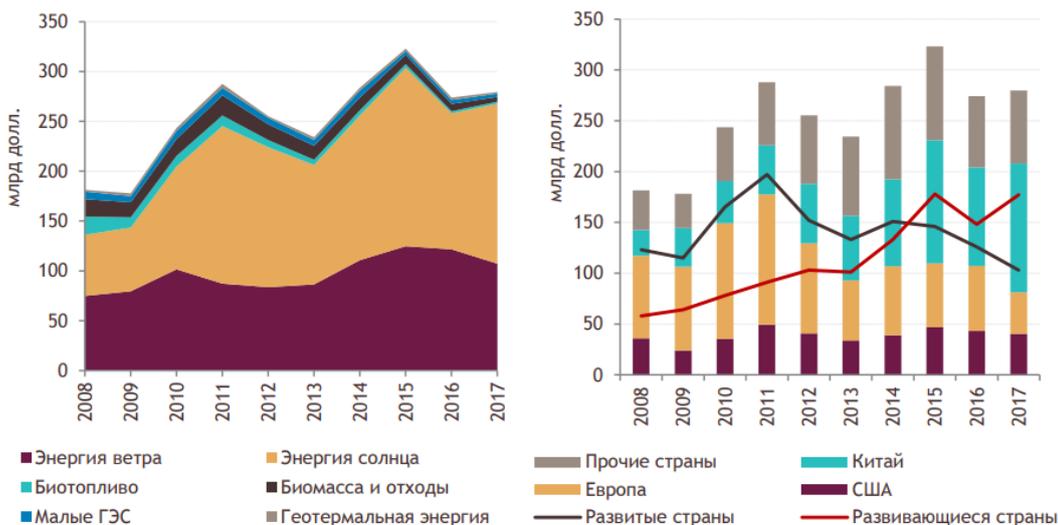


Рис. 4. Инвестиции в ВИЭ в мире в 2008-2017 гг.

Источник: [2].

Согласно данному документу все 28 государств - членов Европейского Союза в рамках Национальных планов развития возобновляемой энергетике директивно обязаны увеличить суммарную долю ВИЭ на 5,5%.

Целевые показатели доли ВИЭ по странам ЕС в рамках Национальных планов развития возобновляемой энергетике представлены на рисунке 5.

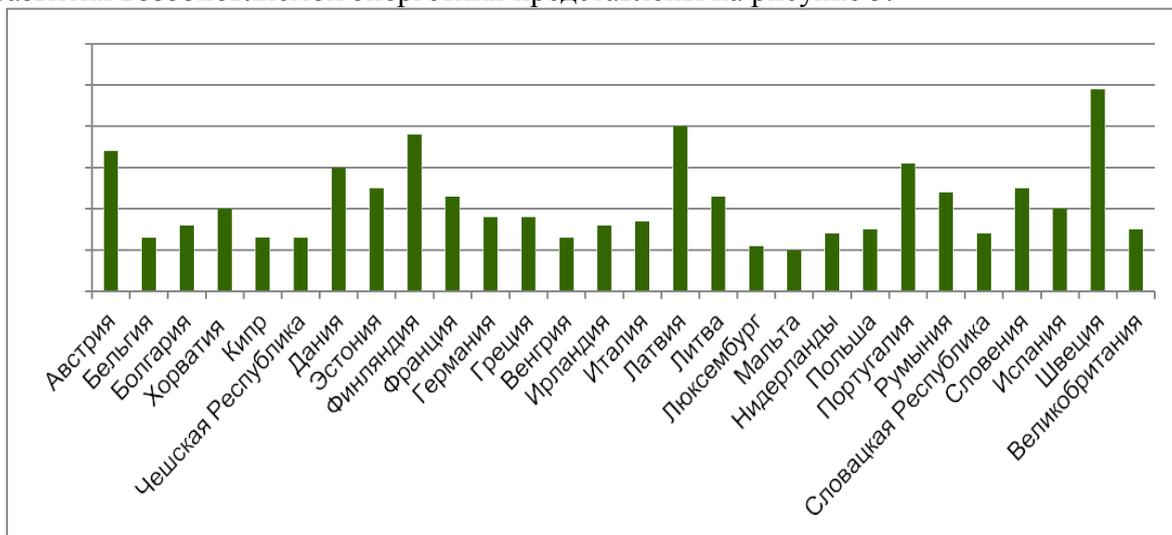


Рис. 5. Целевые показатели доли ВИЭ по странам ЕС к 2020 году

Источник: [11].

Наибольший процент доли ВИЭ запланирован в Швеции, Латвии Финляндии, Австрии. Минимальные планы развития до 2020 года имеет Мальта. Стоит отметить, что Италия уже достигла целевых показателей 2020 г.

Энергетическая политика в Швеции регламентируется Законом о «Интегрировании климатической и энергетической политики» («En integrerad energi- och klimatpolitik»), который устанавливает цели по внедрению общей концепции стран Европейского союза 20/20/20. Переход на политику охраны окружающей среды и устойчивого развития в долгосрочной перспективе поднимет страну на новый уровень [12].

Что касается Австрии, то уже сейчас 100% электроэнергии в Нижней Австрии, генерируется из ВИЭ: 63% электроэнергии на гидроэлектростанциях, 26% – при помощи энергии ветра, 9% – из биомассы и 2% – солнечными электростанциями. В целом, в стране 75% электроэнергии страны обеспечивают альтернативные источники [13].

На сегодняшний день, в Финляндии увеличивается количество энергии, произведенной из ВИЭ. В стране государство выплачивает субсидии на возведение объектов, использующих ВИЭ, и имеются налоговые льготы для производителей «зеленой энергии». Активно получают финансирование исследования, посвященные разработкам инновационных технологий в области использования ВИЭ.

На сегодняшний день насчитывается около 150 запланированных и уже реализованных проектов по замещению использования ископаемого топлива и полного перехода на ВИЭ. Все они ставят перед собой цель достижения 100% энергии ВИЭ.

Так, например, в Дании, согласно Энергетической стратегии страны планируется к 2050 году вырабатывать 100% электрической и тепловой энергии из ВИЭ. [14].

На сегодняшний день три города США (Бурлингтон, Аспен и Вермонт) полностью перешли на альтернативную энергетику.

Также, стоит отметить, что в 2015 году, в Ванкувере (Канада) были приняты обязательства относительно перехода на 100% альтернативную энергетику, осенью 2015 года была анонсирована дорожная карта.

Отметим, что африканские и азиатские страны следят за мировой тенденцией и уже внедряют проекты по развитию ВИЭ в регионах, где трудно или невозможно обеспечить централизованное энергоснабжение.

В 2015 году правительство Индии анонсировало энергетическую Стратегию по достижению 40% установленной мощности на ВИЭ за счет солнечной и ветровой энергетики к 2030 году. Стратегия также предполагает интенсивное снижение выбросов парниковых газов (на 35%) [14].

Королевство Саудовской Аравии планирует до 2040 года полностью отказаться от традиционных видов топлива. Уголь и нефть будут заменены ВИЭ, предпочтительно солнечной и ветровой энергетикой. Для достижения установленной мощности солнечных энергоустановок 41ГВт, государство планирует вложить 109 млрд. долл. США в развитие инфраструктуры.

К такой тенденции перехода на альтернативную энергетику подключились и всемирно известные бренды, такие как: Johnson & Johnson, IKEA, Procter & Gamble, Apple, Nike, Microsoft, Starbucks, Google, Facebook, и другие. Своей целью компании ставят переход на обеспечение электроэнергией исключительно из ВИЭ во всех своих секторах деятельности.

Таким образом, государственная политика зарубежных стран направлена не на увеличение объемов производства энергоресурсов, а на их рациональное использование. Поэтому с каждым годом в разных странах мира увеличивается доля энергии, полученная из ВИЭ.

Нельзя не отметить, что из года в год растет и объем инвестиций в ВИЭ. В данную сферу инвестируют средства не только правительства разных стран, но и крупнейшие энергетические компании, международные организации и фонды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитический центр по данным МЭА (World Energy Investment 2017) и UN Envi-ronment (Global Trends in Renewable Energy Investment 2018) [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/17212.pdf>
2. Energy Data and Forecasting [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. 2019. – Режим доступа: <https://www.enerdata.net>
3. Информационное агентство «ОБЗОР.PRESS» [Электронный ресурс]: [Офиц. сайт]. – Режим доступа: <http://obzor.press/>
4. Шеина С.Г., Пирожникова А.П. Тенденции развития альтернативной энергетики в странах мира и России [Электронный ресурс] / С.Г. Шеина, А.П. Пирожникова// Инженерный вестник Дона, №3, 2016. – Режим доступа: ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2016/3720
5. Сибикин Ю. Д., Сибикин М. Ю. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии[Текст]// Ю. Д. Сибикин, М. Ю. Сибикин: учебное пособие. - Москва: КноРус, 2012. - 227 с.
6. Воронин С. М., Оськин С. В., Головкин А. Н. Возобновляемые источники энергии и энергосбережение [Текст]// С. М. Воронин: учебное пособие. - Краснодар, КубГАУ, 2006, 267 с.
7. Энергетический профиль Норвегии [Электронный ресурс]: [Офиц. сайт]. – Режим доступа: <http://www.eeseaec.org>
8. Сониная, Е. А. Инвестиции в возобновляемую энергетику // Молодой ученый. – 2015. – №10. – С. 800-806.
9. Директива Европейского парламента Совета Европейского Союза 2009/28/ЕС от 23 апреля 2009 г. о стимулировании использования энергии из возобновляемых источников, внесении изменений и дальнейшей отмене Директив 2001/77/ЕС и 2003/30/ЕС [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф»
10. The new German Electricity Market (StrommarktG) [Электронный ресурс]: [Офиц. сайт]. – Режим доступа: [s://www.beiten-burkhardt.com](http://www.beiten-burkhardt.com)
11. BP Statistical Review of World Energy 2016 [Электронный ресурс]: Renewables Global Status Report». – Режим доступа: <http://www.bp.com/>
12. Гелетуха Г.Г., Железная Т.А., Праховник А.К. Анализ энергетических стратегий стран ЕС и мира и роли в них возобновляемых источников энергии [Электронный ресурс]:/ Г.Г. Гелетуха/ Аналитическая записка БАУ №13 – Режим доступа: <https://studydoc.ru/doc/2105546/analiz-e-nergeticheskikh-strategij-stran-es-i-mira-i-rol-i-v-nih>
13. Austrian Energy Agency» [Электронный ресурс]: [Офиц. сайт]. – Режим доступа: <http://en.energyagency.at/>
14. Energy Strategy 2050 – from coal, oil and gas to green energy (Denmark), 2015. – Режим доступа: <http://www.efkm.dk/sites/kebmin.dk/files/news/from-coal-oil-and-gas-to-green-energy/Energy%20Strategy%202050%20web.pdf>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА МОЛОКА РОССИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

К.В. Туренко, Е.А. Нефедова

Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассмотрено состояние рынка молока России в современных условиях, выявлены особенности производства молока и связанные с этим проблемы. Так же

рассмотрены меры государственной поддержки отрасли и влияние молочной продукции на потребителей. Авторами предложены меры стабилизации ситуации.

Ключевые слова: Рынок молока, государственная поддержка, экономические санкции.

THE CURRENT STATE OF THE DAIRY MARKET IN RUSSIA, PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT

K. V. Turenko, E. A. Nefedova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article deals with the state of the Russian milk market in modern conditions, the peculiarities of milk production and related problems. The measures of state support of the industry and the impact of dairy products on consumers are also considered. The authors propose measures to stabilize the situation.

Keywords: milk Market, state support, economic sanctions.

В современных экономических условиях происходят изменения на многих продовольственных рынках, и рынок молока не является исключением. Так, в период с 2015 по 2017 годов на нем произошли некоторые изменения, возникшие как из-за факторов внешней экономической среды, так и внутриотраслевых.

Для начала, следует обратить внимание на вопрос формирования себестоимости пастеризованного молока, а именно – на стоимость молока-сырья (которая на 60% состоит из кормовых затрат, а остальные 40% приходятся на стоимость содержания животных, работ на ферме и т.д.), размер фермы-производителя, способ обработки и срок его хранения (чем больше срок хранения, тем меньше у предприятия возвратов и тем ниже его стоимость). [4]

К другим особенностям производства молочного сырья относятся:

- Высокая себестоимость российской продукции ввиду дорогих кредитов на приобретение ресурсов и оборудования;
- Непривлекательность отрасли для молодых специалистов;
- Отсутствие единого подхода к контролю качества кормов для скота.

В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности России, удельный вес молока и молокопродуктов отечественного производства на внутреннем рынке должен составлять не менее 85%. Значит, молочная отрасль является стратегически важной. [1]

В связи с введением с августа 2014 года специальных экономических мер в отношении ряда стран, поставлявших сельскохозяйственную, в том числе молочную, продукцию в РФ способствовало существенному сокращению импортных поставок молокопродуктов в Россию. Это так же способствовало развития сельскохозяйственного сектора страны, и уже в 2015 году объем рынка состоял на 82% из молока, в основе которого лежало собственное сырьё, и лишь на 18% - из импортного сырья. Однако доля товарного молока продолжала состоять на 25% из импортного молока. В последующие годы данная пропорция сохраняется. [5]

Следует отметить, что потребление молока во многом зависит от его цены, и, следовательно, доступности для потребителя. Однако цена на молоко всегда изменяется в зависимости не только от экономических условий, но и от сезона.

Так традиционное повышение цен на сырое молоко в осенне-зимний период обусловлено влиянием сезонного фактора, проявляющегося в увеличении затрат сельхозтоваропроизводителей на содержание коров (электроэнергия, корма) в холодное время года на фоне сокращения объемов производства сырого молока из-за снижения молочной продуктивности животных. [3]

Вместе с тем в 2016 году сезонный фактор стал лишь одной из причин (не ключевой) повышения ценового тренда на молочном рынке, в результате чего закупочные цены на сырое молоко вышли на новый исторический уровень. В весенне-летний период влияние сезонного фактора меняет направление ценового тренда:

- увеличение валовых надоев (в сравнении с зимними месяцами);
- снижение затрат на содержание животных;

- снижение потребительского спроса на молочную продукцию в жаркое время года будет способствовать снижению ценовых уровней на сырое молоко, а присутствие на рынке более дешевой импортной молочной продукции (сухое молоко, сливочное масло) составит дополнительную ценовую конкуренцию отечественным производителям. Как следствие, цены росли в течение всего отчетного периода.

Согласно новостям молочного рынка на 22 октября 2018 года, в связи с кризисом спрос на молокопродукты снижается, и концу 2017 года составил 233 кг с учетом пересчета на сырое молоко на душу населения в год, что является отклонением от нормы потребления в 27% (при установленной норме 325 кг. молока на человека в год). По оценке Минздравсоцразвития России, это отрицательно влияет как на взрослых граждан, так и на рост и развитие детей. [6]

Среди основных препятствий для развития молочной отрасли и снижения цен до докризисного уровня остаются:

- высокая закупочная стоимость сырья на сухое молоко;
- высокий уровень процентных ставок по кредитам для сельхоз предприятий;
- долгий срок окупаемости и частое недостижение заявленных показателей операционной эффективности производства.

Правительство уже предпринимает некоторые законопроектные меры прямой и не прямой поддержки молочной отрасли.

Они преимущественно рассмотрены в Распоряжении Правительства РФ от 17.04.2012 N 559-р (ред. от 13.01.2017) «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», и от этой программы уже есть плоды в виде увеличения объемов производства продукции из собственного сырья. Действия правительства направлены на достижение следующих целей:

- увеличение объемов производства молочных продуктов из собственных сырьевых ресурсов;
- повышение потребления населением молочной продукции;
- сокращение импорта товарных ресурсов молока и молочных продуктов. [2]

Для достижения более высоких показателей отрасли в долгосрочной перспективе необходимо выполнение следующих условий:

- построить четкую стратегию импорта товаров на российский рынок и стараться избегать чрезмерного импорта как сырья так и готового товара;
- в кратчайшие сроки пересмотреть имеющуюся программу развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы и скорректировать на произошедшие изменения прошедших периодов;
- внедрить систему регулирования закупочных цен на молоко;
- повысить инвестиционную привлекательность отрасли;
- повысить меры по контролю и устранению фальсификации продукции в целях повышения качества;
- повысить внутренний спрос на молочную продукцию при помощи различных социальных программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации на период до 2020 г. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.
2. Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года [Текст] Распоряжение Правительства РФ от 17.04.2012 N 559-р, ред. от 13.01.2017
3. Кузина А.Ф. Актуальные вопросы управленческого учета затрат в молочном скотоводстве / А.Ф. Кузина // Общество: политика, экономика, право. - 2016. - №32 - С. 235-239.
4. Юркова М.С., Проблемы и перспективы современного развития молочного скотоводства / Д.Н. Геляжева, Е.А. Лиховцова, М.С. Юркова // Аграрный научный журнал. - 2016. - № 8. - С. 95-100
5. Информационный ресурс Dailymoneyexpert - Режим доступа: <http://dailymoneyexpert.ru/>
6. Новости молочного рынка - Режим доступа: <http://www.dairynews.ru/>

СЕКЦИЯ 1. РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В.В. Айвазова, Е.И. Дорохова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассмотрены факторы активизации политики импортозамещения и результаты её реализации в аграрном секторе, а также обеспечение продовольственной безопасности России в условиях реализации политики импортозамещения.

***Ключевые слова:** продовольственная безопасность, импортозамещение, продовольственная независимость, сельскохозяйственная продукция, санкции, контрсанкции, продовольственное эмбарго.*

ENSURING FOOD SECURITY OF RUSSIA IN TERMS OF IMPLEMENTATION OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY

V.V. Ayvazova, E.I. Dorokhova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article looks at the necessity of food security of Russia as part of the strategy of import substitution, which makes research topic relevant. The author makes a conclusion on the food production and consumption, as well as the food sovereignty of the Russian Federation.

***Keywords:** food security, import substitution, food sovereignty, agricultural products, sanctions, counter-sanctions, food embargo.*

В настоящее время одним из важнейших факторов обеспечения национальной, экономической и продовольственной безопасности является реализация политики импортозамещения как фактора обеспечения продовольственной безопасности на федеральном и региональном уровнях, которое обеспечивает экономическую устойчивость России на международной арене и даёт возможность предоставлять минимально необходимый набор качественных продуктов и услуг гражданам государства.

Обеспечение продовольственной безопасности страны в рамках мирового сообщества представляет собой сложный, многогранный процесс, поэтому продовольственная безопасность регулируется различными законами и подзаконными актами на федеральном, региональном и местном уровнях.

В настоящее время основополагающим документом является Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, представляющая собой документ, в котором отражены цели, задачи и основные направления государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности.

На основе данной Доктрины разрабатываются нормативно-правовые документы и государственные программы, главная цель которых заключается в поддержке, совершенствовании и модернизации существующих направлений продовольственной безопасности страны в условиях действия различных санкций.

В соответствии Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, продовольственная безопасность представляет собой состояние экономики, при котором обеспечивается продовольственная независимость страны, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина продуктов питания, соответствующих требованиям российского законодательства о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления, необходимых для активного и здорового образа жизни [1].

В мировой практике существуют различные методы оценки продовольственной безопасности, основным из которых является система показателей ФАО для оценки состояния продовольственной безопасности по четырём направлениям:

1) наличие продуктов (объём производства, урожайность/продуктивность, уровень запасов, потери и т.д.);

2) доступность продовольствия (экономическая возможность приобретать продовольствие в необходимом объёме при сложившихся доходах населения, возможность доставки продовольствия с помощью оценки доли дорог с твёрдым покрытием в общей протяжённости дорог, плотности железнодорожных путей и т.д.);

3) стабильность продовольственного обеспечения (наличие достаточного количества продовольствия в разные периоды, изменение цен на продовольствие и т.д.);

4) продовольственное потребление (оценивается с позиции соответствия фактического потребления нормам по пищевой ценности: калориям, белку, микроэлементам и т.д.) [3, с. 65].

Однако не все предлагаемые ФАО показатели приемлемы для России. В РФ целесообразно применять такую методику оценки продовольственной безопасности, которая базировалась бы на международных подходах, но в то же время учитывала особенности других показателей, значимых для страны.

В Российской Федерации целенаправленно политика импортозамещения реализуется с 1998 года, когда импорт сократился на 20% в результате дефолта и обесценения рубля. Согласно результатам исследования отечественных аналитиков, темп прироста ВВП и промышленного производства в России в 1999 году, составивший 25%, был обязан процессу импортозамещения [4].

Следующий этап реализации импортозамещения отчётливо проявлялся в 2008-2009 гг. вследствие девальвации рубля, причиной которой послужило падение мировых цен на энергоносители. Стоит отметить, что в данный период реализация стратегии импортозамещения в основном была направлена на пищевую и автомобильную отрасли промышленности.

В августе 2014 г. вновь активизировалась государственная политика, направленная на импортозамещение в РФ, как результат контрсанкций. Был введён запрет на импорт рыбы, морепродуктов, фруктов, овощей, орехов, молока, молочных продуктов, мяса птицы, свинины, говядины из ряда зарубежных стран. Его установление было связано с событиями, произошедшими на Украине, и обострившейся геополитической ситуацией в мире в целом.

Общеизвестен факт, что в России хорошо развит аграрный сектор экономики, и производители, осуществляющие свою деятельность в области сельского хозяйства, имеют довольно широкие возможности для осуществления импортозамещения в стране.

В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности РФ, одной из основных задач обеспечения продовольственной безопасности является устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья. На сегодняшний день реализация государственных программ в области импортозамещения уже дала определённые результаты (табл. 1).

Исходя из представленных данных, практически по всем товарным группам сельскохозяйственной продукции с 2015 г. по 2017 г. наблюдается положительная тенденция. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. значительным ростом (около 12%)

характеризовались показатели производства зерна и масла растительного. В то же время более, чем на 5% сократилось производство картофеля и снизилось производство фруктов и ягод (на 20,15%).

Таблица 1

Производство сельскохозяйственной продукции на душу населения в России
в 2014-2017 гг., кг (л)

Показатель	Годы				Темп прироста, %		
	2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Зерно	732,94	716,50	823,64	922,32	-2,24	14,95	11,98
Мясо и мясопродукты	63,13	65,39	67,55	70,67	3,58	3,30	4,61
Молоко и молочные продукты	214,32	210,55	209,89	211,99	-1,76	-0,31	1,00
Рыба и рыбопродукты	30,76	30,72	32,84	33,41	-0,13	6,90	1,74
Картофель	219,27	230,03	212,28	201,56	4,91	-7,72	-5,05
Овощи	117,53	121,54	123,11	124,00	3,41	1,29	0,73
Фрукты и ягоды	24,54	23,10	26,36	21,05	-5,85	14,11	-20,15
Яйца, штук	291,36	291,04	297,24	305,17	-0,11	2,13	2,67
Сахар	36,54	39,26	41,25	43,94	7,45	5,06	6,51
Масло растительное	34,71	31,86	35,48	39,66	-8,21	11,36	11,80

Источник: [5].

Что касается объемов потребления продуктов питания в РФ в 2017 г. возросло потребление следующих продуктов питания: мяса и мясопродуктов, фруктов и ягод, яиц, сахара и масла растительного (табл. 2).

Таблица 2

Среднедушевое потребление продуктов питания в России в 2014-2017 гг., кг (л)

Показатель	Годы				Темп прироста, %		
	2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Хлебные продукты	117,6	118,1	119	118,3	0,43	0,76	-0,59
Мясо и мясопродукты	75,70	73,24	74,05	75,70	-3,25	1,11	2,23
Молоко и молочные продукты	248,22	238,84	236,56	233,14	-3,78	-0,95	-1,45
Рыба и рыбопродукты	23,16	19,81	19,48	17,50	-14,46	-1,67	-10,16
Картофель	113,37	112,33	113,28	112,60	-0,92	0,85	-0,60
Овощи	112,52	111,16	111,62	111,37	-1,21	0,41	-0,22
Фрукты и ягоды	64,86	60,71	61,56	61,99	-6,40	1,40	0,70
Яйца, штук	273,42	269,62	273,43	277,12	-1,39	1,41	1,35
Сахар	21,46	21,29	21,47	22,07	-0,79	0,85	2,79
Масло растительное	12,49	11,23	11,01	11,29	-10,09	-1,96	2,54

Источник: [6].

Как видно из таблицы, несмотря на рост производства зерна, молока и молочных продуктов, рыбы и рыбных продуктов, овощей, их потребление снизилось. Значительно меньше за последние два года стали потреблять рыбы и рыбных продуктов (на 1,67% в 2016 г. и на 10,16% в 2017 г.), а также молока и молочных продуктов (на 0,95% в 2016 г. и на 1,45% в 2017 г.).

Следовательно, в России за последние 3 года рост темпов производства сельскохозяйственных продуктов не по всем товарным группам соответствует темпам роста потребления населением готовой продукции. Прежде всего, это связано с низкой экономической и физической доступностью продуктов питания российским гражданам [2, с. 194].

В Доктрине понятие продовольственной безопасности отождествляется с продовольственной независимостью, которая проявляется в способности удовлетворять потребности населения в продуктах питания за счёт внутреннего производства. Для расчёта такого комплексного показателя используют различные методики. Наиболее приемлемой из них является методика, разработанная Н. Шагайда и В. Узун, так как продовольственная независимость, согласно их расчётам, фактически отождествляется с уровнем обеспечения продукцией и рассчитывается по формуле:

$$ПН = \frac{ОП}{ОЛ} * 100, \quad (1)$$

где ПН – продовольственная независимость, %;

ОП – объем ресурсов, рассчитываемый как сумма произведенной продукции и изменения остатков её запаса, тыс. тонн;

ОЛ – объем производственного и личного потребления внутри страны, тыс. тонн [3, с. 67].

Результаты расчёта по данной методике представлены в таблице 3.

Таблица 3

Продовольственная независимость России по основным товарным группам в 2014-2017 гг., %

Показатели	Годы				Пороговые значения, согласно Доктрине продовольственной безопасности ред. 2010 г. (2018 г.)
	2014	2015	2016	2017	
Зерно	144,74	144,80	145,96	154,68	90
Мясо и мясопродукты	83,54	88,86	90,89	93,11	85
Молоко и молокопродукты	78,31	80,97	81,84	83,99	90
Рыба и рыбопродукты	114,41	131,95	136,13	159,04	80 (85)
Картофель	103,75	105,43	106,44	105,53	95
Овощи	91,05	94,81	97,22	98,46	90
Фрукты и ягоды	38,00	36,84	38,32	30,38	70
Яйца	98,00	98,16	98,39	100,12	-
Сахар	92,73	93,92	96,18	100,00	80 (90)
Масло растительное	143,70	126,95	138,12	157,47	80 (90)

Рассчитано по материалам: [1], [3, с. 67].

На основе данных таблицы можно сделать вывод, что на протяжении 2014-2017 гг. уровень продовольственной независимости превышает пороговые значения по таким группам товаров, как зерно, мясо и мясопродукты, рыба и рыбопродукты, картофель, овощи, яйца, сахар и масло растительное. Это свидетельствует о положительных результатах реализации политики импортозамещения и о том, что Российская Федерация имеет достаточно высокий экспортный потенциал по этим товарным группам, а также достаточный уровень государственной поддержки производителей данной отрасли.

Что касается молока и молокопродуктов, а также фруктов и ягод, то их показатели не достигают порогового значения, что свидетельствует об импортозависимости страны по данным продовольственным категориям. Следовательно, они нуждаются в государственной поддержке и создании максимально благоприятных условий для

инвестирования в эти товарные категории, в том числе по средствам рефинансирования коммерческих банков под доступный для предприятий в аграрной сфере процент и на сроки, которые соответствуют длительности научно-производственного цикла.

Таким образом, обеспечение высокого уровня продовольственной независимости возможно при объединении усилий производителей и государства в сферах агропромышленного комплекса. Особая роль при реализации политики импортозамещения отводится органам власти на федеральном, региональном и местном уровнях, которые осуществляют регулирование и обеспечение продовольственной безопасности путём поддержки отечественных производителей. Сельхозпроизводители должны осуществлять деятельность по наращиванию объемов производства сельхозпродукции, стимулированию внутреннего и внешнего спроса на продовольственные и сельскохозяйственные товары, увеличению их конкурентоспособности и расширению экспорта в страны дальнего и ближнего зарубежья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_96953/ (дата обращения: 12.01.2019).

2. Романюк, М. А. Основные проблемы обеспечения продовольственной безопасности РФ в условиях импортозамещения и дифференциации населения по доходам [Текст] / М. А. Романюк, Е. А. Раевская // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 12 (54) Часть 5. – С. 191-197.

3. Шагайда, Н. Продовольственная безопасность: проблемы оценки [Текст] / Н. Шагайда, В. Узун // Вопросы экономики – 2015. – №5. – С. 63-78.

4. Импортозамещение в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsruss.ru/doc/index.php> (дата обращения: 12.01.2019).

5. Производство продуктов сельского хозяйства на душу населения, килограмм [Электронный ресурс] // ЕМИСС. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/33944> (дата обращения: 13.01.2019).

6. Среднедушевое потребление продуктов питания, килограмм [Электронный ресурс] // ЕМИСС. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/43226> (дата обращения: 13.01.2019).

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

С. С. Блинова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье представлены территориальные миграционные системы, которые позволяют более подробно исследовать международные миграции населения. Изучение международных миграций населения, с одной стороны, объясняет закономерность в международном обмене России со странами дальнего зарубежья, а вот с другой стороны позволяет составить ее прогноз. Для России существенно формирование и развитие территориальных международных систем, так как в нее включены отдельные регионы внутри страны.

Ключевые слова: международные миграции населения, теория социально-экономической географии, территориальные системы, трансграничные миграции.

INTERNATIONAL MIGRATION OF POPULATION AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS

S.S. Blinova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article presents the territorial migration systems, which allow a more detailed study of international migration. The study of international migration of the population, on the one hand, explains the pattern in the international exchange of Russia with foreign countries, but on the other hand allows you to make its forecast. For Russia, the formation and development of territorial international systems is essential, as it includes individual regions within the country.

Keywords: *international migration, theory of socio-economic geography, territorial systems, cross-border migration.*

На большое количество международной миграции населения значительно влияют как экономическая, демографическая и социальная ситуация в стране. Еще со второй половины 20 века миграционные потоки населения постоянно росли, поэтому в настоящее время они стали настолько значимы, что необходимо новое переосмысление в данном направлении.

В современной российской социальной и экономической географии недостаточно внимания уделяется теории международной миграции населения. Прогнозирование масштабов международной миграции населения и ее направления является одной из сложных задач при изучении миграции, так как миграционные потоки достаточны мобильны и быстро реагируют на различные изменения, происходящие в стране. К таким изменениям можно отнести: политическую, экономическую и экологическую ситуации.

Существующая концепция миграционных систем позволяет объединить страны и которые отдают своих мигрантов и страны, которые принимают их, с точки зрения всевозможных связей. Появление миграционных систем объясняется историческими связями, существующими между странами входящими в данную систему.

В связи с этим современные миграционные процессы, которые происходят в России играют очень важную роль как в социально-экономической, так и общественно-политической жизни страны, ее регионов.

Сегодняшняя миграционная политика является одним из важнейших направлений государственной политики. В связи с этим управлению по миграционным процессам и вопросам борьбы с нелегальной иммиграцией направлено пристальное внимание органов государственной власти.

Российская Федерация на сегодняшний день является мощным фактором регионального развития в области миграции, так как расширяет свое интерес в условиях сокращения численности населения. Современной развитие страны отличается ростом взаимодействия социально-экономических и демографических факторов в работе регионов, с помощью усиления воздействий демографических характеристик на экономические показатели качества жизни.

На сегодняшний день внутренняя миграция территориально разделяет Россию на две зоны: зона, притягивающая мигрантов (Центральный и Северо-Западный округа) и зона, отдающая мигрантов (Южный, Приволжский, Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа).

В качестве методики исследования нами был выбран комплексный статистический анализ исследования влияния миграции на экономическое развитие регионов России.

Современная миграционная ситуация в России расширяет зону миграционного оттока населения и сокращает зону притока, что усиливает ее поляризацию на территории страны. Главной проблемой России является не столько низкая миграционная

подвижность, сколько в негативные последствия, в которых проходит внешняя и внутренняя миграция.

Далее рассмотрим и проанализируем итоги миграции в Российской Федерации и федеральных округах, за 2018 год (в пересчете на год), на 1000 человек постоянного населения (таблица 1).

Таблица 1

Миграция населения в Российской Федерации и федеральных округах, за 2018 год
(в пересчете на год), на 1000 человек постоянного населения

	РФ	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
Миграция - всего									
Прибывшие	30,2	32,1	41,3	27,4	16,9	26,2	30,8	30,5	38,2
Выбывшие	29,2	27,7	38,1	24,3	19,5	28,0	30,7	32,1	40,6
Миграционный прирост	1,0	4,4	3,3	3,1	-2,6	-1,7	0,1	-1,5	-2,4
В пределах России									
Прибывшие	26,5	27,2	36,0	24,0	16,0	24,0	27,3	26,9	32,6
Выбывшие	26,5	24,4	34,3	22,1	18,6	25,9	28,6	29,3	35,8
Миграционный прирост	0,0	2,7	1,8	1,9	-2,6	-1,9	-1,2	-2,4	-3,2
Со странами СНГ									
Прибывшие	3,4	4,6	5,0	2,9	0,7	2,0	3,4	3,4	4,7
Выбывшие	2,4	2,9	3,4	1,9	0,7	1,9	2,0	2,4	3,5
Миграционный прирост	1,0	1,6	1,6	1,0	0,0	0,1	1,3	1,0	1,1
Со странами дальнего зарубежья									
Прибывшие	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,9
Выбывшие	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	1,3
Миграционный прирост	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,4

Анализируя данные таблицы 1, можно сказать, что в России численность населения в 2018г. устойчиво увеличивается, за счет миграционного прироста, население регионов значительно сокращается, за счет миграционного обмена с другими территориями.

Значительный миграционный отток населения наблюдается в Северо-Кавказском, Приволжском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. А вот население остальных федеральных округов наоборот увеличивается за счет притока миграционного населения, особенно это выражено в Центральном федеральном округе.

Главным фактором в миграционном перемещении населения выступает смена места жительства в пределах России. Лидером в данной ситуации является Центральный федеральный округ, однако сегодня можно также выделить и Северо-Западный и Южный федеральные округа. Остальные федеральные округа стремительно теряют свое население. Среди таких округов можно выделить: Северо-Кавказский, Сибирский, Приволжский и Уральский федеральные округа.

Если рассматривать миграционный обмен со странами СНГ, то в данном случае значительный миграционный прирост наблюдается в Центральном и Северо-Кавказском федеральных округах, однако прирост в данные регионы миграционного населения из стран дальнего зарубежья вырос незначительно. В остальные федеральные округа миграция населения из стран дальнего зарубежья показывает отрицательное сальдо.

Миграционный оборот в обмене со странами СНГ за 2018 год оказался выше, чем в среднем по России в Северо-Западном федеральном округе, несколько ниже - в Дальневосточном и Центральном федеральном округе. В остальных федеральных округах

его значение заметно ниже - от 1,4 на 1000 человек в Северо-Кавказском федеральном округе до 5,8 в Сибирском федеральном округе.

Подобную результативность миграции в регионах России обуславливают следующие факторы:

1) Неравномерный уровень социально-экономического развития регионов страны приводит к неодинаковой привлекательности территорий для мигрантов. Столица России и экономически развитые регионы с диверсифицированными рынками труда, ярко выраженными потребностями в рабочей силе, возможностями трудоустройства и заработков, более высоким уровнем зарплаты, развитой социальной инфраструктурой притягивают мигрантов. Напротив, регионы с неэффективной экономикой, отсутствием рабочих мест и низким уровнем зарплаты выталкивают население.

2) Различия в транспортно-географическом положении регионов. Удобство расположения к транспортным магистралям, близость к крупным городам и государственной границе привлекают мигрантов, поскольку в таких регионах проще реализовать предпринимательский потенциал в сфере челночной торговли, найти работу.

3) Дифференциация природно-климатических условий всегда предопределяла масштабы и характер миграционных потоков внутри страны. Очевидно, что привлекательность регионов Юга России обусловлена помимо прочих обстоятельств также благоприятным климатом, что позволяет развиваться многим отраслям экономики – сельскому хозяйству, торговле, курортному бизнесу, общественному питанию. Многие из них характеризуются быстрым оборотом средств, обеспечивают достаточно стабильные заработки населению, в том числе мигрантам.

4) Наличие родственных и исторических связей становятся основой для возвратных миграций. Подобное положение дел свойственно миграции из регионов Севера, куда в свое время выезжали многие жители регионов Центра и Юга России.

5) Подходы к реализации миграционной политики региональных властей могут существенно отличаться и отчасти влиять на характер и масштабы миграционного притока населения. Протекционистская миграционная политика в некоторых регионах в сочетании с рядом других факторов способна привлекать мигрантов.

Традиционно внешняя миграция населения в России рассматривается как компенсационная составляющая естественной убыли, тогда как внутренняя миграция приводит к колоссальным сдвигам в размещении населения – деформации структуры расселения, складывавшейся десятилетиями.

Следовательно, проведенный анализ показал, что на международную миграцию населения в России влияют четыре группы факторов, которые измеряют влияние миграции на социально-экономическое развитие регионов: демографические, трудовые, уровень жизни и ее качество, инвестиционно-инновационные.

В целом международная миграция населения характеризуется следующими неблагоприятными тенденциями. С одной стороны, идут «центростремительные» перемещения населения, стягивание населения в несколько крупных городов и благополучных регионов. С другой – происходит обезлюдение Дальнего Востока, некоторых регионов Сибири и Европейского Севера. Главная причина – колоссальная и недопустимая диспропорция в уровне социально-экономического развития между регионами страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов, В. А. Демография. Учебник для ВУЗов / В.А. Борисов. – М.: Nota Bene, 2018. - 272 с.

2. Демография и статистика населения: учебник для академического бакалавриата / И. И. Елисеева [и др.] ; под ред. И. И. Елисеевой, М. А. Клупта. –3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 405 с.

3. Егорова, Е. А. Методология анализа демографической безопасности и миграции населения. Гриф УМО МО РФ: моногр. / Е. А. Егорова. – М.: Финансы и статистика, 2018. - 179 с.

4. Неклюдова, Н. Т. Внешняя трудовая миграция / Н. Т. Неклюдова. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2018. - 188 с.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России //URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

А.П. Борзенко, Е.В. Ходячих

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассматриваются проблемы развития нефтегазового комплекса Российской Федерации в современных социально-экономических условиях. Авторами представлена оценка влияния геополитических проблем на рынок нефти в целом, и на рынок России в частности. А также приведены перспективы развития нефтяной отрасли России.

Ключевые слова: нефтяной рынок, геополитические проблемы, санкции, цены на нефть

MODERN CONDITION OF RUSSIAN OIL INDUSTRY

A.P. Borzenko, E.V. Khodyachikh

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

In this article looks a current oil market development in Russia. Having done a research of influence geopolitical problems on Russian oil market, which makes research topic relevant. The authors presented an assessment of the influence of geopolitical problems on the oil market in general, and on the Russian market in particular. Also shows the oil industry prospect in Russia.

Keywords: oil market, geopolitical problems, sanctions, oil prices

Современный этап развития нефтеперерабатывающей отрасли происходит в условиях замедления темпов роста российской экономики и динамично меняющейся внешнеполитической и экономической ситуации. Основным и чрезвычайно серьезным риском сегодня является высокая зависимость от импортных технологий и иностранных инвестиций. Санкции, ограничивающие доступ к кредитным ресурсам, инвестициям и технологиям, наносят урон развитию и глобальной конкурентоспособности не только топливно-энергетического комплекса, но и всей экономики.

Значительное влияние на мировой и российский рынок нефти оказывают геополитические процессы, инициированные государствами, занимающими выгодное географическое и экономическое положение. Существует тесная взаимосвязь геополитики, как стран-потребителей, так и стран-производителей энергетических ресурсов. Необходимо отметить, что контроль над сырьевыми рынками или даже частичное влияние на них позволяет обеспечить энергетическую безопасность внутри страны, воздействовать на политику других стран.

В настоящее время, баланс спроса и предложения играет на рынке второстепенную роль. Огромное давление на нефтяной рынок оказывают политические конфликты, любые заседания ОПЕК и встречи стран ОПЕК+, а также политические решения США. Показатель изменения стратегических и коммерческих запасов нефти в США стал также очень весомым фактором за последние 2 года. Объявленные ими намерения сократить или увеличить размер запасов сразу же получают отклик на биржах.

Россия, как ведущий производитель нефти, играет немаловажную роль на мировом рынке. На территории России находится около 13% от всех мировых разведанных запасов нефти. Ежегодная добыча сырья энергоресурсов в России составляет 13% от общемирового.

Для нашей страны наиболее остро стоит проблема зависимости от энергоресурсов. В первую очередь от продажи нефти и соответственно от цены на нее. Угроза российской экономике и доходной части бюджета страны может возникнуть при предельно низких мировых ценах на нефть. Ниже представлена динамика средней цены на нефть (Brent) за 2018 год.

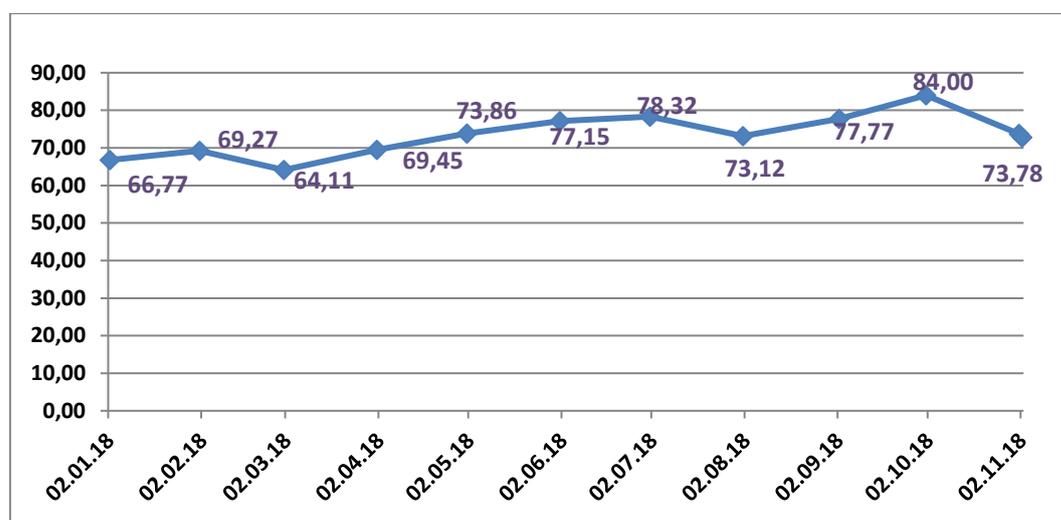


Рис.1. Динамика средней цены на нефть марки Brent за 2018г., долл. США/барр.

По данным рисунка 1 можно проследить зависимость политических факторов на мировую цену на нефть. В конце сентября цены на нефть превысили 81 доллар за баррель на фоне ожидания вступления в силу американских санкций против Ирана. На этом фоне два крупных мировых нефтетрейдера - компании Trafigura Group и Mercuria Energy Group Ltd – опубликовали прогнозы, согласно которым цены на нефть в конце 2018- начале 2019 года вернутся к отметке 100 долларов за баррель. Однако, в начале октября 2018г., произошло резкое падение цен на нефть. Оно составило 36%. Причинами этого падения явились опасения рынков в замедлении глобального экономического роста и медленного роста спроса на нефть, а также планы США сделать исключение из санкций для некоторых покупателей иранской нефти. Они разрешили восьми странам, включая Южную Корею и Японию, а также Индию, продолжать покупать иранскую нефть после возобновления санкций.

По итогам 12 месяцев 2018 года средняя цена барреля российской марки Urals (цена на нее является производной от цены Brent) достигла \$68,7 и это на 36% больше показателя за тот же период прошлого года. Но в декабре ситуация была противоположной: цена Urals упала на 9,5% по сравнению с декабрем 2017 года и составила \$57,6.

С 2017 года в России работает новая версия бюджетного правила: все сверхдоходы от нефти дороже \$40 поступают в резервы. Высокие цены позволили правительству пополнять Фонд национального благосостояния опережающими темпами. В 2019 году,

когда сверхдоходы переведут в бюджет, его объем достигнет 6,4 – 6,5 трлн. руб. По нынешнему бюджетному правилу правительство может начать инвестировать средства из ФНБ, когда тот достигнет 7% ВВП. И сейчас в правительстве ведется обсуждение как их распределить. Тратить сверхдоходы от нефти внутри страны власти не планируют. Такова логика бюджетного правила: оно должно снизить влияние нефтяных цен на рубль и экономику. На полученные средства Минфин и ЦБ закупают валюту, и это мешает укрепляться курсу рубля. Корреляция рубля и нефти в 2018 году снизилась, однако в ходе падения Brent в декабре вновь стала заметна. Причиной явилась приостановка закупок валют, возобновление которых, намечено на середину января, должно вновь снизить зависимость рубля от цен на сырье.

Стоит сказать и о перспективах развития нефтяной отрасли.

С 2019 года будет применяться новая стратегия стран ОПЕК+ по балансировке нефтяного рынка. Стратегия направлена на сокращение добычи нефти на 1,2 миллиона баррелей в сутки, т.к. ожидается, что рост спроса на нефть в 2019 году снизится. Из них 800 тысяч баррелей придется на страны ОПЕК, остальное - на не входящих в организацию союзников.

В рамках вышеуказанной стратегии, Россия в первой половине 2019 года снизит добычу до 11,47 млн. баррелей в сутки с уровня октября 2018 года. Россия планирует сокращать добычу постепенно. Ожидается, что она будет снижаться ежемесячно по 50 тыс. баррелей в сутки. К середине января 2019г. Россия сократила добычу более чем на 30 тыс. баррелей.

Однако данная стратегия может быть недействительна, если США, ставшие в 2018 году крупнейшим производителем нефти в мире, окажут большее давление на рынок, чем прогнозируется сейчас. Во-первых, история с санкциями против Ирана пока стоит на паузе; во-вторых, добыча нефти в Штатах может удивить новыми рекордами. Противостояние ОПЕК+ и США за 2018 год стало новой нормой. Из-за их "перетягивания каната" рынок нефти демонстрировал значительную турбулентность большую часть года. Как результат, нефть марки Brent в октябре достигала максимума с ноября 2014 года в 86 долларов за баррель, не за горами были и знаковые 100 долларов.

По мнению экспертов, рост добычи сланцевой нефти в США, скорее всего, продолжится, особенно на фоне увеличения транспортных и экспортных мощностей. А также считается вероятным продление сделки ОПЕК + на вторую часть 2019 года, т.к. сокращение добычи несет не одномоментный характер. Эксперты единогласно настроены на восстановление стоимости Brent в 2019 году до 65-70 долларов за баррель, в случае отсутствия непредвиденных геополитических и экономических проблем. Однако в третьем квартале ожидается снижение цены до менее 60 долларов за баррель, поскольку в этот период начнут играть такие факторы, как снятие инфраструктурных ограничений в США, дальнейшие действия Штатов по Ирану, а также решение ОПЕК+ по возможному продлению и корректировке параметров венской сделки.

В заключении стоит сказать, что на текущий момент, на нефтяном рынке, как мировом, так и российском, отсутствует постоянство и стабильность, в большей степени из-за политических факторов. Нефтяной рынок находится под давлением по тем же причинам, и риски дальнейшего ослабления спроса на фоне более низких темпов роста мировой экономики продолжают задавать тон весьма пессимистичным настроениям. Более позитивный исход возможен в случае реализации мягкого сценария санкций США.

В таких условиях основным приоритетом властей России остается обеспечение макроэкономической стабильности. Банк России будет вынужден сохранять умеренно жесткую политику на фоне повышения НДС до 20% и сохраняющихся рисков для рубля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лунина Д. С., Покровская Р. Ю. Современное состояние и перспективы развития нефтеперерабатывающего комплекса России // Молодой ученый. - 2017. - №3. - С. 118-120. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/137/38296/>
2. Intercontinental Exchange Report Center (Межконтинентальная биржа) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.intercontinentalexchange.com/>
3. The Global competitiveness report 2016-2017 [Электронный ресурс] ; [сайт] / авт. и рук. проекта R. Johnson. – NY., 2016. - Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index>

СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ

С.С. Ибришева

г. Симферополь, Россия

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

В статье рассматривается место событийного туризма в развитии внутреннего туризма, анализируются популярные мероприятия в этой сфере, которые приводят к информационному обогащению российских граждан, привлечению туристов из-за рубежа. Особое значение уделяется международным техническим салонам, в качестве примера приводится международная выставка средств обеспечения безопасности государства «ИНТЕРПОЛИТЕХ», которая проводится в России.

Ключевые слова: событийный туризм, «ИНТЕРПОЛИТЕХ», национальный рейтинг.

EVENT TOURISM IN RUSSIA

S.S. Ibrisheva

Simferopol, Russia,

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

The article discusses the place of event tourism in the development of domestic tourism, analyzes popular events in this area, which lead to the information enrichment of Russian citizens, attracting tourists from abroad. Of particular importance is given to international technical salons, as an example is the international exhibition of state security "Interpolitech", which is held in Russia.

Keywords: event tourism, INTEROPOLITECH, national rating.

Внутренний туризм - сложное многогранное явление, развитие которого зависит от совокупности множества внешних и внутренних факторов, начиная от стабильности в мире и заканчивая самосознанием отдельного гражданина России [1]. На данный момент внутренний туризм является приоритетным направлением для развития туризма в РФ, поскольку способствует созданию новых рабочих мест и соответственно дополнительному доходу, а также позволяет российским гражданам лучше узнать историю, культуру, традиции, природу нашей страны и усилить патриотизм. Событийный туризм пользуется популярностью среди развитых видов внутреннего туризма. Как отдельный вид туризма, событийный заслуживает особого внимания, поскольку развивается достаточно быстрыми темпами. "Событие", которое используется в туризме, в огромной степени зависит от общественных предпочтений, от моды и представления о престижности мероприятия. Большое значение имеет постоянство и периодичность проведения мероприятий.

Основная цель поездки такого вида туризма приурочена к определенному событию. Уникальные туры, сочетающие в себе традиционный отдых и участие в самых

зрелищных мероприятиях планеты, постепенно завоевывают все большую популярность, ведь туристы получают не только незабываемые впечатления, но и осуществляют свои мечты, расширяют кругозор. Главная особенность событийного туризма - ориентация на широкий круг потребителей.

Поводом для туристических поездок могут быть самые разные события из области спорта, культуры, бизнеса, светской и политической жизни [2]. Выделяют различные направления событийного туризма: экономические форумы, спортивные события, народные праздники, цветочные фестивали, кинофестивали, модные показы, театрализованные шоу и др.

По итогам Национального рейтинга развития событийного туризма России в 2018 году лидерские позиции заняли Владимирская, Московская и Воронежская области. Данный рейтинг составлен Национальной ассоциацией специалистов событийного туризма (НАСТ). В рейтинге участвовало 83 российских региона. Оценка складывалась из сведений в анкетах, которые заполняли представителями профильных органов власти, отвечающие за развитие туризма и гостеприимства на территории России (вес в общем рейтинге – 85%), и экспертной оценки (вес в рейтинге – 15%) [3]. Рейтинг был составлен без участия Москвы и Санкт – Петербурга.

Значимое мероприятие в сфере событийного туризма в России в 2019 году - международный военно – музыкальный фестиваль «Спасская башня», который будет проходить с 23 августа по 1 сентября, в Москве. Фестиваль «Времена Эпохи» позволяет наблюдать реконструкции ярких исторических событий, сыграть в старинные игры, попробовать блюда, приготовленные по старинным рецептам. Интересным и захватывающим является авиа – шоу «МАКС», это международная аэрокосмическая выставка, которая позволяет получить представление об авиационных кластерах России, узнать об инновациях и новых технологиях в сфере авиационно-космического комплекса.

Международные технические салоны также являются частью событийного туризма. В качестве примера рассмотрим XXIII международную выставку средств обеспечения безопасности государства в России – «ИНТЕРПОЛИТЕХ». Это ежегодное мероприятие в области укрепления и развития технологий безопасности, что наиболее ярко проявляется при проведении этой выставки. Несмотря на обострение международной обстановки вокруг России, посетить выставку в 2019 году планирует свыше 20 000 специалистов из более, чем 60 стран мира, а 14 государств уже подтвердили свое участие в экспозиции. В 2019 году в мероприятиях научно-деловой программы прозвучит 160 докладов по актуальным темам безопасности личности, государства и международной безопасности [4].

Особый интерес к выставке «ИНТЕРПОЛИТЕХ» в этом году проявляют страны БРИКС, а также Европы, Азии и Америки. Как отметил представитель оргкомитета мероприятия Николай Маричев, выставка «ИНТЕРПОЛИТЕХ» рассматривается ими как «уникальный и чуть ли не единственный шанс... получить доступ к высшему руководству основных силовых ведомств и лидерам, представляющим политическую и экономическую элиту, имеющих право голоса в вопросах выбора новых компаньонов» [4]. Выставка проходит по решению Правительства РФ и организуется МВД России, ФСБ России и Федеральной службой войск национальной гвардии Российской Федерации.

Одним из основных отличий предстоящей выставки 2019 года станет проведение деловой программы на принципиально новой платформе – Say Future: Security в составе ряда направлений. Это «Безопасность будущего», «Когнитивные технологии», «Кибербезопасность», «Искусственный интеллект», «Видеонаблюдение», спецпроект «Безопасность по-русски», «Истории успеха», профильные семинары и другое. В настоящее время программа проекта активно совершенствуется.

Экспозиционная часть этого масштабного мероприятия разместится в 75 павильоне ВДНХ на площади свыше 25000 м². Разработки участников будут представлены в рамках специализированных выставок полицейской техники, «Росгвардии», «Граница» и Форума

негосударственной сферы безопасности «Безопасная столица». Несмотря на разные названия, все эти направления связывает единый «стержень» – безопасность государства во всех ее проявлениях. Именно это стоит сегодня в основе существования нашего общества вообще и его отдельных членов в частности.

Так, на выставке полицейской техники будут демонстрироваться инновационные разработки и уже испытанные практикой решения, которые должны способствовать дальнейшему повышению эффективности решения правоохранительными органами своих служебно-боевых задач. Здесь покажут полицейское оснащение и специальный транспорт, системы и средства обеспечения безопасности дорожного движения, оборудование для учреждений УИН, и многое другое.

Всего на выставке «ИНТЕРПОЛИТЕХ» будет представлено 76 экспонентов из 15 зарубежных стран (Германия, Израиль, Иран, Италия, Казахстан, КНР, Пакистан, Республика Беларусь, Сингапур, США, Турция, Франция, Швеция, ЮАР, Япония). Данная выставка будет способствовать информированию об инновационных методах безопасности государства, сблизит специалистов из разных стран.

Условиями успешного проведения подобных, событийных, мероприятий является, во-первых, утверждение соответствующей государственной политики, а, во-вторых - привлечение спонсоров, что подтверждает опыт проведения событийных мероприятий за рубежом. В России достаточно известных торговых марок, владельцы которых с удовольствием вкладывали бы деньги в популяризацию себя и поддержку национальных культурных и других мероприятий.

Деятельность по организации и проведению мероприятий событийного характера должно заинтересовать, в первую очередь, руководство небольших городов, или областных центров (где имеются хорошо развитая транспортная инфраструктура, в том числе, аэропорты и вокзалы, налаженные коммуникации, а значит есть возможность принять большое количество гостей и т.п.), поскольку развитие событийного туризма способствовало бы созданию дополнительных рабочих мест и привлечению средств в местные бюджеты.

Таким образом, событийный туризм перспективный и динамично развивающийся вид туризма в России. Он многогранен и разнопланов, неисчерпаем по содержанию, может пополняться неограниченным количеством событийных туров, наиболее успешные из которых, перейдут в разряд регулярных. «Данное направление в туризме, при правильно организованной маркетинговой стратегии, позволит решить социально-экономические проблемы ранее неиспользованных территорий, станет мощным стимулятором туристского потока, привлечет дополнительные инвестиции, будет способствовать увеличению валютных поступлений. Кроме того, развитие событийного туризма будет способствовать созданию новых дополнительных рабочих мест, соответственно, обеспечит занятость населения в местах проведения мероприятий» [5, с.123].

Итак, событийный туризм на современном этапе развития общества является важным и необходимым явлением, реализует почти все основные функции туризма: экономическую, познавательную, рекреационную, воспитательную и развлекательную. Стремительное развитие событийного туризма и необходимость оптимизации его функционирования обуславливают потребность: основательных научных исследований истории развития, географии распространения и сегментации туристического рынка этого вида туризма; принятия ряда государственных программ по развитию событийного туризма; привлечения к его организации спонсоров и меценатов; осуществление эффективной рекламы. Потенциал событийного туризма неисчерпаем, а значит и неисчерпаем потенциал, так называемой, событийной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ибришева С.С., Побирченко В.В. Внутренний туризм в Российской Федерации: спрос, проблемы и пути их решения // Экономические науки. Современное состояние и перспективы развития: сборник статей XV Международной студенческой научно - практической конференции (13 апреля 2018г., г.Екатеринбург). – Екатеринбург: Издательство «ИМПРУВ», 2018. – С. 30-35.
2. Донских, С. В. Событийный туризм : учеб.–метод. пособие / С. В. Донских. – Минск : РИПО, 2014. –112 с.
3. Итоги рейтинга 2018/ Национальный рейтинг развития событийного туризма. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://eventrating.2r.ru/>
4. Программа работы выставки / Международная выставка средств обеспечения безопасности государства "ИНТЕРПОЛИТЕХ. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.interpolitex.ru/about/>
5. Ибришева С.С., Побирченко В.В. Зарубежные практики событийного туризма // Маркетинг и логистика в системе конкурентоспособного бизнеса: сборник материалов III Научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, студентов (21 ноября 2018г., г.Симферополь). – Симферополь, 2018. – С. 120-123.

АНАЛИЗ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОРОДОВ В РОССИИ

Исследование поддержано грантом РФФИ, проект № 19-010-00523

И.В. Манаева,

г. Белгород, Россия.

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье представлены результаты анализа распределения и дифференциации размеров городов в границах федеральных округов России. Проведена оценка динамики темпов роста городского населения в федеральных округах России. Г.Москва и г. Санкт-Петербург являются лидерами не только по численности населения, но и по качеству жизни, что обостряет социально-экономические проблемы и способствует росту политической нестабильности в обществе.

Ключевые слова: город, численность населения, дифференциация, темп роста городского населения.

ANALYSIS OF SPATIAL DISTRIBUTION OF CITIES IN RUSSIA

Preparation of this paper was supported by the grant of the Russian Fund of Fundamental Research, project No 19-010-00523

I.V. Manaeva,

Belgorod, Russia.

Belgorod State National Research University

The article presents the results of the analysis of the distribution and differentiation of the size of cities within the borders of the federal districts of Russia. The dynamics of the growth rate of the urban population in the federal districts of Russia was assessed. Moscow and St. Petersburg are leaders not only in terms of population, but also in quality of life, which aggravates social and economic problems and contributes to the growth of political instability in society.

Keywords: city, population size, differentiation, dew rate of urban population.

Введение. Разработка основ региональной политики и стратегии пространственного развития страны переместили тему роли городов в фокус текущей научной и политической повестки. В обсуждениях выдвигаются аргументы как в поддержку, так и против мер, направленных на управление пропорциями городской системы, спектр которых предельно широкий: от приоритета крупнейших агломераций до стимулирования роста малых городов. В результате особенности географического устройства России (1-е место по площади территории 17,1 млн. км² и 181 по плотности населения в мире 8,6 чел./км²) развитие городов происходит неравномерно, что определяет актуальность исследования пространственного распределения городов в границах федеральных округов.

Обзор исследований. Среди зарубежных исследователей наиболее актуальными для данной проблемы являются работы Ж.Дюрантона [7], К. Габаикса[9], Д. Итона [8], П. Кругмана [10] и др. В отечественной экономической науке интерес представляют исследования В. В. Андреева со соавт., ученые анализируя территориальное распределение населения в Приволжском федеральном округе с применением закона Ципфа [1]. Е.А. Коломак анализирует основные тенденции и факторы развития городских систем в России[4]. В работах О.С. Балаш представлены результаты пространственного моделирование городов [2], А.Н. Буфетова исследует тенденции развития системы «центр-периферия» [3], А. Трейвиш, Т. Нефедова проводят оценку состояния городов страны, прогнозируют их реакцию на финансовый кризис [6].

Методология исследования. В качестве методологической базы послужили сравнительный анализ, метод группировок. Для проведения исследования использовались данные Федеральной службы государственной статистики.

Результаты анализа. В таблице 1 и таблице 2 представлены результаты анализа распределения и дифференциации размеров городов в границах федеральных округов России в 2017г.

Таблица 1

Распределение размеров городов по федеральным округам России в 2017 г.

Размер города, тыс. чел	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
≥10 000	1	–	–	–	–	–	–	–
5000–10000	–	1	–	–	–	–	–	–
2000–5000	–	–	–	–	–	–	–	–
1000–2000	1	–	2	–	5	2	3	–
500–1000	3	–	2	1	7	1	5	2
250–500	12	5	2	3	5	7	2	2
100–250	27	4	9	10	15	11	11	6
≤100	262	137	64	42	166	118	109	56
Кол-во городов	306	147	79	56	198	139	130	66

Рассчитано по данным: Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2016// Федеральная служба Государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14t/Main.htm (дата обращения 09.02.2019 г.)

Таблица 2

Анализ дифференциации размеров городов в федеральных округах в 2017г.

Федеральный округ	Размер города, тыс. чел.	
	Max	Min
Центральный	12330,1 (г. Москва)	0,9 (г. Чекалин)
Северо-Западный	5225,7 (г. Санкт-Петербург)	1,1 (г. Высоцк)
Южный	1119,9 (г. Ростов-на-Дону)	8,8 (г. Городовиковск)
Северокавказский	716,3 (г. Махачкала)	8,7 (г. Магас)
Приволжский	1275,5 (г. Нижний Новгород)	1,9 (г. Горбатов)
Уральский	1477,7 (г. Екатеринбург)	7,8 (г. Макушкино)
Сибирский	1584,1 (г. Новосибирск)	1,7 (г. Артемоновс)
Дальневосточный	633,2 (г. Владивосток)	1,1 (г. Верхоянск)

Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

По показателю количество городов на территории федерального округа можно выделить три группы: высокая концентрация городов, средняя концентрация городов, низкая концентрация городов. По данным таблице 2 можем заключить, что к группе с высокой концентрацией городов относится Центральный федеральный округ, средней – Северо-Западный, Приволжский, Уральский и Сибирский федеральные округа, к группе низкой – Южный, Северокавказский, Дальневосточный федеральные округа.

В границах федеральных округов и в целом в России наблюдается широкий дисбаланс в размерах городов. На долю городов численностью населения менее 100 тыс. чел. в ЦФО приходится 85 %, в СЗФО –93 %, в ЮФО –81 %, в СКФО –75%, в ПФО –84%, в УФО –85%, в СФО –84%, в ДВФО –85%. Наблюдается широкий отрыв г. Москвы от остальной группы городов. Подобный отрыв присутствует на территории Северо-Западного федерального округа, лидером в котором выступает г. Санкт-Петербург. Необходимо подчеркнуть, что данные города-лидеры по численности населения также широко дифференцированы по качеству жизни, что обостряет социально-экономические проблемы и способствует росту политической нестабильности в обществе.

Отметим, что лидером по показателю самый маленький город (численность населения) в федеральном округе является Южный федеральный округ. Наименьшая дифференциации максимального и минимального размеров городов отмечена на территории Северокавказского федерального округа, что объясняется отсутствием на его территории городов – миллионников и относительно высокими значениями минимального размера города.

На территории России нет промежуточной группы городов с численностью населения в диапазоне от 2000 до 5000 тыс. чел.

Данное исследование целесообразно дополнить анализом темпов роста городов в границах федеральных округов (табл. 3).

Таблица 3

Динамика темпов роста городского населения в федеральных округах России
2003-2015 гг.

Федеральный округ	Численность населения 2003г., тыс. чел.	Темп роста 2003-2009 гг.,%	Темп роста 2009-2015 гг.,%	Темп роста 2003 -2015 гг.,%
Центральный	27 701	0	8	8
Северо-Западный	10 060,3	2	7	9
Южный	8 043,8	-6	11	4
Северокавказский	–.–	–.–	-1	–.–
Приволжский	19 715,1	-1	1	0
Уральский	9 414,91	20	-6	14
Сибирский	12 097,7	-10	16	6
Дальневосточный	5062,2	-20	0	-20

Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Проведенный анализ демонстрирует широкую дифференциацию темпов роста городского населения в границах федеральных округов, за анализируемый период. Лидером выступает Уральский федеральный округ, интенсивное снижение городского населения имеет место в Дальневосточном федеральном округе в 2003-2009 г. Отметим, что в более ранних исследованиях за период 2003 -2014 гг. было выявлено, что в городах с минимальным размером в федеральном округе наблюдается снижение численности населения (за исключением г. Магас СКФО). В городах с максимальным размером в ЦФО, СЗФО, ЮФО, СКФО и СФО отмечается рост численности населения, данная тенденция демонстрирует процесс «притяжения» столичных и крупных городов населения региона. За исследуемый период в крупных городах страны имеет место рост численности населения, в малых – снижение, что способствует повышению городского неравенства [16].

Заключение. Полученные результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. В границах федеральных округов России и страны в целом наблюдается широкий дисбаланс в размерах городов. На долю городов численностью населения менее 100 тыс. чел. в ЦФО приходится 85 %, в СЗФО –93 %, в ЮФО –81 %, в СКФО –75%, в ПФО –84%, в УФО –85%, в СФО –84%, в ДВФО –85%.

2. Г. Москва и г. Санкт–Петербург оторваны от остальной группы городов. Они выступают лидерами не только по численности населения, но и по качеству жизни, что что обостряет социально–экономические проблемы и способствует росту политической нестабильности в обществе.

3. На территории России отсутствует промежуточная группа городов с численностью населения от 2000 до 5000 тыс. чел.

4. Лидером по темпу роста городского населения за период 2003–2015 гг. является Уральский федеральный округ, наименьшие значения данного показателя наблюдаются в дальневосточном федеральном округе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев, В.В., Лукиянова, В.Ю., Кадышев, Е.Н. Анализ территориального распределения населения в субъектах Приволжского федерального округа с применением закона Ципфа и Гибрата// Прикладная эконометрика.– 2017.– Т. 48.– с. 97–121.
2. Балаш О.С. Моделирование темпов роста численности населения городов России: пространственный аспект //Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013 № 6. С. 142–146
3. Буфетова А.Н. Неравномерность пространственного развития: региональные центры и региональная периферия/ Регион: Экономика и Социология. 2009. № 4. С. 55–68.
4. Коломак, Е.А. Развитие городских систем России: тенденции и факторы// Вопросы экономики.– 2014.– № 10.– с. 82-96.
5. Манаева И.В. Городское экономическое неравенство в РФ: показатели, оценка //Национальные интересы: приоритеты и безопасность.–2016.–№ 10. –с. 46–57.
6. Нефедова Т., Трейвиш А. Города и сельская местность: состояние и соотношение в пространстве России // Региональные исследования. 2010. №2. С. 42–56.
7. Duranton, G. Urban evolutions: The fast, the slow, and the still// *The American Economic Review*.– 2007.– № 97.– P. 197-221.
8. Eaton, J. Eckstein, Z. Cities and growth: theory and evidence from France and Japan// *Regional Science and Urban Economics*.– 1997.–№ 27.– P. 443–474.
9. Gabaix, X. Zipf's law for cities: an explanation// *Quarterly journal of Economics*.– 1999. –Т. 114.– № 3– P. 739-767.–doi: 10.1162/003355399556133
10. Krugman, P. Confronting the Mystery of Urban Hierarchy// *Journal of the Japanese and International Economies*.– 1996.– № 10.– P. 399-418.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ МЕЖДУ РОССИЕЙ И УКРАИНОЙ

Н.Н. Олейник

г. Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье анализируются современные тенденции трудовой миграции, которые происходят между Россией и Украиной

Ключевые слова: тенденции, трудовая миграция, Россия, Украина, рабочая сила

MODERN TENDENCIES OF LABOR MIGRATION BETWEEN RUSSIA AND UKRAINE

N.N. Olejnik

Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

The article contains the analysis of modern tendencies of labor migration in between Russia and Ukraine

Keywords: tendencies, labor migration, Russia, Ukrain, labor

По данным Всемирного банка россияне, мигрирующие в Украину и украинцы, переезжающие жить в Россию, составляют второй по величине канал мировой миграции в мире. Больше людей мигрирует только из Мексики в США. По количеству мигрантов Украина занимает третье место в мире (6,5 млн., примерно 14% от населения страны).

Несмотря на огромные масштабы трудовой миграции между Россией и Украиной, многие аспекты этой проблемы слабо или совсем не изучены, что усложняет регулирования процесса перемещения рабочей силы и не способствует созданию благоприятных условия для адаптации мигрантов в новой среде. Актуальность в научном и практическом отношении проблемы трудовой миграции обусловила выбор темы настоящего исследования.

Цель работы состоит в выявлении характера межгосударственной миграции и особенностей этого процесса в России и Украине.

Теоретико-методологические основы исследования составили труды, прежде всего, российских и украинских ученых, посвященные миграционной проблематике (Воробьева О.Д., Гришанова А.Г., Заславской Т.И., Ионцева В.А, Пинчука О.М., Римашевской Н.М., Рыбаковского Л.Л., Тюрюканова Е.В., Ушкалова И.Г. и др.), а также публикации зарубежных авторов по методологии и методам исследования миграции.

Процессы трудовой миграции являются своеобразным индикатором социального, экономического, политического состояния страны, поскольку формируются под влиянием многих факторов и ситуаций, имеющих место в государстве. Главными причинами и мотивами переезда людей в другую страну, в другое географическое, культурное, социальное и этническое пространство являются: политические, религиозные и этнические преследования (политическое и этническое пространство никогда не отличалось равенством, и чувство ущемленности, несправедливости и обиды принуждает часто людей к эмиграции из родной страны); войны, природные бедствия, ставшие довольно частым явлением в современном мире.

Но главная причина - это все-таки поиск работы и лучшей жизни. Безработица и неполная занятость - это постоянный спутник экономической истории человечества. Низкие доходы, задержки с выплатой зарплата и пенсий заставили многих людей искать заработок за рубежом.

Как считают украинские ученые, сегодня каналами трудовой миграции украинских граждан являются: самостоятельный поиск места работы; использование туристических агентств; использование услуг субъектов хозяйственной деятельности с посредничеством в трудоустройстве за границей; приглашение украинских специалистов непосредственно иностранной стороной.

При анализе перемещения населения следует учитывать такой существенный аспект трудовой миграции как мобильность труда, которая является важной качественной характеристикой рабочей силы. Это склонность изменить «место работы», «овладеть новой профессией» или готовность и возможность изменить даже место жительства для поиска нового места работы.

В современной экономической ситуации миграционные процессы в Украине являются достаточно противоречивым явлением: с одной стороны, большое количество украинских граждан работает за границей, что может свидетельствовать о высоком уровне их мобильности, с другой, результаты социологических опросов свидетельствуют о достаточно низком уровне мобильности рабочей силы - большинство украинцев склонны жить и работать на родине.

Ограниченность мобильности рабочей силы в определенной степени связана с отсутствием доступного жилья, реальных возможностей трудоустройства, высокого уровня социальной защищенности, что приводит к усилению безработицы, возникновению напряженности на рынке труда, неэффективной политики занятости.

На переезд украинцев в другие страны толкают преимущественно низкий уровень доходов, неудовлетворительное состояние качества жизни и рост безработицы. Устранение названных причин могло бы приостановить стремление выезжать за пределы страны с целью поиска работы. Низкий уровень мобильности может быть обусловлен не только экономическими причинами, но и особенностями в ментальной составляющей трудового потенциала.

Миграционные передвижения как социально-экономическое явление может вызывать потери или, наоборот, развитие рабочей силы. На сегодня украинская миграция вызывает лишь потери рабочей силы, как в количественном, так и в качественном смысле, поскольку среди положительных ее последствий можно назвать лишь потенциальные возможности улучшения материального положения трудовых мигрантов и членов их семей. Поток денег, которые эмигранты пересылают на родину, увеличился впервые с начала кризиса. Украинцы пересылают своим родственникам более пяти миллиардов долларов ежегодно. К положительным последствиям миграции можно отнести также расширение общего мировоззрения человека и уменьшение напряженности на отечественном рынке труда.

Гораздо больше негативных последствий, которые происходят на всех этапах воспроизводственного цикла рабочей силы. Массовый выезд молодежи за границу негативно влияет на формирование рабочей силы. Особенно опасна утечка перспективной молодежи и высокопрофессиональных кадров. Это называется интеллектуальным оголением страны. Людей с острым умом и высоким профессионализмом не ценят в собственной стране и легко «дарят» другим странам, иностранной науке, иностранной промышленности и культуре.

Кроме физического уменьшения процента трудоспособного населения наблюдается уменьшение рождаемости, происходит неполноценное воспитание фактически в неполных семьях, снижается вероятность создания новых молодых семей из-за нестабильности социального статуса и низкой степени защищенности работников.

Двойственность последствий проявляется в неоднозначном отношении к миграции. С одной стороны, право на эмиграцию, свободное перемещение, выбор места жительства - это демократическое цивилизованное право, гарантированное Декларацией прав человека, принятой в ООН еще в 1948 г. С другой стороны, никто не гарантирует успеха людям, решившимся на эмиграцию. С третьей стороны, эмигранты часто создают проблемы в стране своего пребывания. Их поведение, образ жизни может негативно восприниматься коренными жителями страны, и они требуют от своих правительств ограничить иммиграцию. И, наконец,

замечено, что эмиграция носит в подавляющем большинстве случаев минорный драматичный характер. Люди тяжело переживают и испытывают ностальгию, по крайней мере, некоторый период времени. Многие так и не привыкают к новой стране и новой культуре и полностью теряются в ней. Поэтому, прежде чем решиться на столь серьезный шаг, человек должен взвесить все «за» и «против» и принять верное решение.

Трудовая миграция между Украиной и Россией обусловлена разницей в уровнях социально-экономического развития стран. По данным Федеральной миграционной службы (ФМС) России количество легальных трудовых мигрантов работающих в России стабильно растет: в 2003 г. - около 380 тыс., в 2004 г. - 460 тыс., в 2005 г. - более 702 тыс., в 2006 г. - 1.014 тыс. человек. В 2007 г. в России работали 1.717 тыс. иностранных работников. Эта тенденция проявляется и в современных условиях. В списке стран - крупнейших поставщиков иностранной рабочей силы в Россию, Украина занимает четвертое место после Узбекистана, Таджикистана и Китая.

Миграционный обмен после распада СССР, в частности русские за пределами России, украинцы - за пределами Украины еще не завершился до сих пор. Одна из сторон такой интеграции - изменение национальной принадлежности лицами со смешанной кровью. Это происходит, наверное, во всех странах нового зарубежья, но, особенно, масштабно в России и Украине, где лиц, сменивших свою национальность в межпереписной период, оказалось почти 3 млн.

Россия более привлекательная страна не только для русских, но и для украинцев, - поскольку у нее более высокий уровень социально-экономического развития. Вместе с тем, русским в Украине становится менее комфортно из-за языково-культурных изменений. Украинцы, живущие в России, считают как данность то, что русский язык - государственный (это было и при царизме, и при советской власти, и в нынешней России), тогда как для русских, проживающих в Украине, потеря русским языком государственного статуса, представляется ущемлением их прав. Образовательный уровень выезжающих в Россию работников довольно высок - около 80% имеют среднее и среднее специальное образование, примерно 10% - высшее образование. Украинцы работают в строительстве, промышленности, на транспорте и сельском хозяйстве, то есть это квалифицированная, опытная, дисциплинированная рабочая сила. Около 97% выехавших трудовых мигрантов - мужчины. Трудовая миграция, связанная с умственным трудом, составила лишь около 6%.

Новой миграционной тенденцией является переезд российской интеллигенции в Украину. Почему в Украину едет интеллигенция? Аналитики считают, что причина может быть только одна - едут за свободой. Больше на Украине, надо признать честно, ничего нет. Возникает вопрос - осознает ли сегодняшняя Украина эту миграцию как свой уникальный шанс? И сохранит ли она ту степень свободы, которая только одна и составляет привлекательность ее национального проекта?

Следует отметить, что основной проблемой украинской внешней политики в миграционной сфере остается, на наш взгляд, отсутствие четкого стратегического видения перспектив, возможностей и рисков. Кроме того, Украиной все еще игнорируется вопрос разработки инструментария собственного влияния на международную ситуацию. Это в свою очередь выливается в то, что Украина, невзирая на весь свой ресурсный, демографический, транзитный и другой потенциал, продолжает выступать скорее в качестве объекта международных отношений, чем их субъектом. По крайней мере, в миграционной сфере.

Для решения специфических проблем, присущих миграционным процессам в Украине, на наш взгляд, необходимо:

- разработать и внедрить национальную модель расширенного воспроизводства рабочей силы, на основе которой создать модель миграционной политики и определить государственные приоритеты в этой сфере;
- стимулировать создание дополнительных рабочих места, проводить грамотную экономическую политику, сопровождающуюся ростом заработных плат, поддержкой предпринимательства;

- проводить сильную социальную политику;
- создать благоприятные условия и стимулы для возвращения работающих мигрантов в Украину;
- привести действующее законодательство Украины по вопросам миграционной политики в соответствие с международными нормами.

В области трудовой миграции законодательство должно быть направлено на создание условий для перемещения рабочей силы внутри страны и увеличения масштабов обмена рабочей силой между Россией и Украиной, а так же с другими государствами, в первую очередь СНГ. Для этого необходимо совершенствование правовой базы в сфере внешней трудовой миграции, создание оптимальных условий для экспорта и импорта рабочей силы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистическая информация. - [Электронный ресурс] - Государственный комитет статистика Украины - Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистическая информация. - [Электронный ресурс] - МВФ - Режим доступа: www.imf.org.
3. Статистическая информация. - [Электронный ресурс] - Российский комитет статистики - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Исследование поддержано грантом Президента РФ для ведущих научных школ России, проект № НШ-3175.2018.6

С.Н. Растворцева

г. Москва, Россия

Национальный исследовательский университет

Высшая школа экономики

В статье предлагается методика оценки технологического потенциала региона через расчет индексов экономической сложности и технологической близости. Апробация подхода осуществляется на базе регионов России.

***Ключевые слова:** индекс экономической сложности, индекс технологической близости, технологический потенциал региона, регионы России.*

METHODICAL ASPECTS OF THE REGIONAL TECHNOLOGICAL POTENTIAL ASSESSMENT

Preparation of this paper was supported by the grant of the President of Russian Federation, project No. NSc-3175.2018.6

S.N. Rastvortseva

Moscow, Russia

National Research University

Higher School of Economics

The article deals with a method for assessing the technological potential of a region through the calculation of indices of economic complexity and technological proximity. Approbation of the approach is carried out on the basis of the regions of Russia.

***Keywords:** economic complexity index, technological proximity index, technological potential of the region, regions of Russia.*

Введение. Немаловажным условием технологического и инновационного развития регионов является системная оценка имеющегося потенциала, основанного на сложившейся структуре экономики и налаженных межрегиональных связях. При проведении экономической политики важно не только понимать степень зависимости региона от траектории предшествующего развития, но и использовать полученный опыт для формирования оптимальной траектории развития.

Целью исследования, результаты которого отражены в данной статье, является представление современных методологических подходов к оценке технологического потенциала через категории экономической и технологической сложности и близости.

Вопросы теории. Введем ключевые понятия в области оценки технологического потенциала региона. *Сложность экономики страны или региона* – это набор возможностей, накопленных страной или регионом. Показатели экономической сложности коррелируют с ВВП и ВРП, а значит они могут использоваться в качестве прогнозирующего индикатора конкурентных преимуществ страны или региона в будущем. Сложность производства неизбежно связана с наукоемкостью и совершенствованием экспорта продукции, имеющей сравнительные преимущества [1].

Технологическая близость – это связанность отраслей региона по различным параметрам. Мы считаем, что обмен знаниями внутри региона не будет происходить между любыми отраслями. Предполагается, что отрасли будут с большей вероятностью учиться друг у друга, если они технологически связаны [2].

Библиографический обзор. Для оценки технологической близости отраслей регионов необходимо учитывать многие факторы близости, такие как, хозяйственную, географическую, а также преимущества, выявленные в следствие анализа отраслей, входящих в те или иные кластерные группы. Технологические связи невозможны в отрыве от остальных факторов близости, а процесс «перелива знаний», являющийся составной частью трансфера знаний, чаще протекает под эгидой географической близости, но наилучшем образом имеет место в рамках пяти подгрупп. Метод взаимозависимости промышленных кластеров демонстрирует комплекс взаимозависимых отраслей, формирующий технологически близкие связи.

Немаловажным условием технологического и инновационного развития субъектов экономической деятельности служит наличие различных типов близости, как на уровне отраслей промышленности, так и на уровне компаний. Для того, чтобы оценить влияние фактора близости, в своих работах исследователи используют различные классификации, одна из которых была предложена Р. Бошма [4]. Она представляет собой перечень пяти подвидов близости – когнитивная, социальная, институциональная, организационная, и географическая – которые дают возможность не только посредством эмпирических наблюдений и аналитических исследований определить свою роль в различных стадиях производства продукта, но и определить свое влияние на дальнейшее развитие предприятия или отрасли.

Согласно классификации Р. Бошма, географическая близость представляет собой дистанцию между экономическими субъектами, посредством которой осуществляется передача продуктов деятельности, возникших вследствие научной активности одного экономического субъекта другому. Процесс «перелива знаний» лежит в основе межфирменных контактов и способствует «географической открытости» предприятий. Тем не менее вопрос его необходимости и достаточности остается открытым. Хотя зачастую «перелив знаний» понимается как совокупность явных и неявных знаний, чей трансфер напрямую зависит от степени географической близости, в сопряжении с прочими формами близости данный эффект приносит больше пользы для формирования благоприятной экономической среды в условиях коммерческой деятельности экономических агентов.

Помимо таких благоприятных последствий, как сокращение коммуникационных препятствий, преодоление эффекта замкнутости, усиление степени осведомленности

экономических субъектов, улучшение условий технологического трансфера, чрезмерно развитый фактор географической близости может привести к ложному представлению о статусе агентов. Так, с одной стороны, новые компании могут столкнуться с искусственно созданными препятствиями, что сокращает возможности поиска новых технологических и инновационных концепций, с другой стороны, установление кластерных формирований и прочих организационных механизмов способно вывести на новый уровень хозяйственной близости.

Для оценки эффективности технологической близости на макроуровне часто используется подход, предложенный Джаффом в 1986 году. Он предлагал рассчитывать показатель технологической эффективности на межфирменном [5].

Еще одно направление в данной области – это метод сопряжения промышленных кластеров. Он позволяет оценить уровень технологического развития отрасли. За базовый способ измерения используется введенный М. Портером алгоритм идентификации кластерных групп [6]. Предложенный алгоритм имеет несколько преимуществ, главным из которых является анализ групповой деятельности отраслей в рамках кластерных объединении в отличие от изучения единоличной отраслевой активности.

Данный способ включает в себя пять этапов: 1.) выделение хозяйственных агломераций в рамках рассматриваемой территории; 2) формирование трех отраслевых групп (сырьевые отрасли – зависимость от имеющихся природных ресурсов; конкуренция как на местном, так и на международном уровне, местные отрасли – зависимость от развитости местного спроса; конкуренция на местном уровне, базовые отрасли – зависимость от обширного количества факторов, влияющих на конкурентоспособность региона; конкуренция на международном уровне); 3) уточнение торгуемых отраслей как составных частей кластерных групп и определение положительных эффектов, получаемых из-за включения в состав одной из групп и формирования общих паттернов локализованных отраслей, используется фактор географической близости компаний; 4) исключение побочных корреляций, искажающих состав выделенных кластерных групп; 5) определение включения отраслей в несколько различных кластерных групп, выделение подгрупп.

Для установления наиболее весомых кластерных объединений, Г. Линдквист ввел следующие критерии, определяющие пороговые значения [7]: а) размер региона должен соответствовать 10% регионов, имеющих лидирующие позиции; б) фокус кластера должен соответствовать 10% регионов, имеющих лидирующие позиции; в) коэффициент локализации должен превышать 2.

В модифицированной методике, дополняющей анализ М. Портера, Европейская кластерная обсерватория путем разработки ряда формул сопоставила хозяйственные агломерации с точки зрения таких показателей как фокус кластерной группы, коэффициент локализации и размер кластерной группы [8].

Методология исследования. Традиционно индекс технологической сложности рассчитывается на основе матрицы M_{cp} , в которой c относится к стране, а p – к группе продуктов. Показатель X_{cp} – это стоимость экспортируемого продукта p , изготовленного в стране c . Элементы матрицы принимаются за единицу, если RCA (сравнительное преимущество) больше или равно единице, в противном случае – нуль. Страна считалась крупным экспортером продукта p , если его выявленного сравнительного преимущества (RCA) больше 1:

$$RCA_{cp} = \left(x_{cp} / \sum_p X_{cp} \right) / \left(\sum_c X_{cp} / \sum_{cp} X_{cp} \right) \quad (1)$$

В работе Идальго и Хаусмана «страна может считаться значительным экспортером продукта p , если ее выявленное сравнительное преимущество (доля продукта p в экспортной корзине продукта p в мировой торговле) больше 1» [3, 10571].

Суммируя элементы матрицы M_{cp} , по строкам (странам), получаем вектор с компонентами, относящимися к соответствующим продуктам и указывающими меру

повсеместности продуктов по отношению к мировому рынку. Сумма матричных элементов по столбцам (по продуктам) дает еще один вектор, определяющий разнообразие экспорта страны:

$$k_{p,0} = \sum_{c=1}^{N_c} M_{c,p}$$

$$k_{c,0} = \sum_{p=1}^{N_p} M_{c,p} \quad (2)$$

где N_c определяется как число стран, а N_p - как число групп продуктов. Например, в работе Идальго и Хаусмана использовалось $N_c = 178$ и $N_p = 4948$. В нашем исследовании число регионов составило $N_c = 83$, а число товарных групп - $N_p = 198$. Для более точного измерения разнообразия можно получить, добавив следующие итерации:

$$k_{p,n} = \frac{1}{k_{p,0}} \sum_{c=1}^{N_c} M_{c,p} k_{c,n-1}$$

$$k_{c,n} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_{p=1}^{N_p} M_{c,p} k_{p,n-1} \quad (3)$$

Здесь каждый продукт взвешивается пропорционально его распространенности на рынке, а каждая страна взвешивается пропорционально разнообразию страны (метод рефлексии). Подставляя первое уравнение системы (3) во второе, получаем:

$$k_{c,n} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_{c'=1}^{N_c} \sum_{p=1}^{N_p} M_{c,p} \frac{1}{k_{p,0}} M_{c',p} k_{c',n-2} \quad (4)$$

Так как эмпирически последовательность $k_{c,n}$ сходится к пределу уравнения, то (4) можно сформулировать как матричное уравнение:

$$\vec{k} = W \cdot \vec{k} \quad (5)$$

где вектор \vec{k} – предел итераций, как показано ниже:

$$\vec{k} = \lim_{n \rightarrow \infty} k_{c,n} \quad (6)$$

Индекс экономической сложности вводится как самостоятельный вектор \vec{k} матрицы $W_{c,c'}$:

$$W_{c,c'} = \sum_p \frac{M_{c,p} M_{c',p}}{k_{c,0} k_{p,0}} \quad (7)$$

Он связан со вторым по величине собственным значением, поскольку математически может быть показано, что в этом случае собственные векторы, связанные со вторым по величине собственным значением, захватывают большую часть вариации. Индекс экономической сложности затем определяется по формуле:

$$ECI = \frac{\vec{k} - \langle \vec{k} \rangle}{stdev(\vec{k})} \quad (8)$$

Индекс экономической сложности – это вектор, компоненты которого относятся к соответствующим странам [1].

Данные и источники информации. В данной работе мы представим результаты анализа индекса технологической близости. Он был рассчитан нами для отраслей обрабатывающей промышленности по численности занятых в 2016 году (источник информации – официальные данные Федеральной службы государственной статистики). Как было отмечено ранее, выборка составила 198 видов экономической деятельности в обрабатывающей промышленности (раздел D) для 83 регионов Российской Федерации. Аргументируем построение индекса технологической близости для регионов только одной страны. Мы считаем, что такое ограничение выборки может быть оправдано тем, что Россия – территориально большая страна, с высоким региональным неравенством. Это означает, что расчет на основе данных в такой большой экономике должен быть достаточным.

Построенная матрица индексов близости в обрабатывающей промышленности 198×198 позволила выявить пространственные связи в отраслях регионов. Выборка полученных индексов технологической близости (общее число пар – 19404) характеризуется усеченным нормальным распределением. Число пар, которые не имеют связи между собой, составляет 1072 или 5,5 %. Наибольшую группу составляют пары индексов близости в интервале 0,11-0,14 – 13,41 % выборки. Традиционно считается, что два сектора экономики могут быть охарактеризованы как связанные, если индекс близости равен или превышает 0,25. В полученной выборке этому условию соответствуют 5690 пар видов экономической деятельности или 29,2 % всех комбинаций.

Результаты. Результаты оценки близости отраслей использовались нами для определения возможности в регионах формирования и развития сектора высоких технологий. По стандарту ОЭСР, высокотехнологичные отрасли промышленности включают в себя пять подотраслей, а именно: производство фармацевтических препаратов, самолетов и космических аппаратов, электронного и телекоммуникационного оборудования, компьютеров и офисной техники, медицинского оборудования и измерительных приборов. Нами было выявлено 14 видов экономической деятельности в обрабатывающей промышленности, которые можно отнести к сфере высоких технологий.

Определено, что наибольшее число регионов отличается сравнительным преимуществом в производстве электрических машин и электрооборудования (32 региона); судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств (28 регионов); электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи (28 регионов) и приборов и инструментов для измерений, контроля, испытаний, навигации, управления и прочих целей (28 регионов). Меньшее число регионов имеют сравнительное преимущество в производстве оптических приборов, фото- и кинооборудования (9 регионов) и часов и других приборов времени (10 регионов).

Проанализировав полученные индексы близости, мы пришли к выводу, что из 198 секторов только 25 не имеют какой-либо связи с высокими технологиями (индекс меньше 0,25). Поэтому мы ужесточили условие и принимаем за связанность отраслей случай, когда индекс близости выше 0,4. По отношению к отраслям высокотехнологичного производства таких видов экономической деятельности 51.

Заключение. Результаты проведенного анализа позволили нам сделать следующие выводы:

- 1) отрасли высоких технологий связаны между собой: производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи с производством телевизионной и радиопередающей аппаратуры, аппаратуры электросвязи и с производством медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний, оптических приборов, фото, кинооборудования и часов и т.д.;

2) размещение высокотехнологичных производств в регионах часто сопровождается логично связанными отраслями, не относящимися к категории высокотехнологичных;

3) можно выделить некоторые виды экономической деятельности, которые сложно логически связать с новыми технологиями, но они имеют высокий индекс близости с некоторыми из них. Так, одним из наиболее связанных с секторами высокотехнологичной промышленности является производство чемоданов, сумок и аналогичных изделий из кожи и других материалов, производство шорно-седельных и других изделий из кожи; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ivanova, I., Strand, Ø., Kushnir, D., & Leydesdorff, L. (2017). Economic and technological complexity: A model study of indicators of knowledge-based innovation systems. *Technological Forecasting and Social Change*, 120, 77-89.

2. Растворцева С.Н. Теоретические аспекты возможности ухода экономики региона от траектории предшествующего развития // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. № 4. С. 633-642. doi 10.31063/2073-6517/2018.15-4.8

3. Hidalgo, C., Hausmann, R., 2009. The building blocks of economic complexity. *Proc. Natl. Acad. Sci.* 106 (26), 10570–10575.

4. Boschma R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39, 61 – 74

5. Jaffe, A. (1986). Technological Opportunity and Spillover of R&D: Evidence from Firms' Patents, Profits, and Market Value. *American Economic Review*, 76, 984-1001.

6. Porter M.E. (2003) The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*. Carfax Publishing, 37(6/7), 549—578.

7. Lindqvist G. Disentangling Clusters. (2009). Agglomeration and Proximity Effects. *Elanders, Yqllingby*, 308.

8. Regional clusters in Europe. (2002). Observatory of European SMEs. *Luxembourg: Office for Official Publication of European Communities*, 3, 61.

ПУТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

А.Г. Рожанская, Е.И. Дорохова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье дана оценка состояния внешнеторговой деятельности России в условиях действия международных санкций. Выявлены и рассмотрены проблемы и перспективы развития внешней торговли России.

Ключевые слова: внешняя торговля, экономические санкции, структура внешней торговли, проблемы развития внешней торговли.

WAYS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF SANCTIONS

A.G. Rozhanskaya, E.I. Dorokhova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article analyzes the foreign trade of the Russian Federation in the context of economic sanctions. Also identified and addressed the problems and prospects of development of foreign trade of Russia.

Keywords: *foreign trade, economic sanctions, foreign trade structure, problems of the development of foreign trade.*

Внешняя торговля, как фактор обеспечения стабильного роста экономики России, в эпоху интеграционных процессов занимает значительное место в экономике страны, в том числе в решении социально-экономических задач страны. Российская Федерация владеет довольно обширной ресурсной базой, а также имеет выгодное географическое положение, однако стране систематически приходится сталкиваться с различными экономическими и политическими барьерами.

С 2014 года экономика страны функционирует в условиях, введенных по отношению к Российской Федерации санкций, которые с одной стороны являются угрозой для экономики России, с другой – стимулом для быстрого развития отечественного производства.

Так, экономика начинает приспосабливаться к внешнеполитическим условиям: после значительного снижения показателей внешнеторгового оборота в 2015 году, в 2017 уже прослеживается положительная динамика (табл.1). Однако нельзя не отметить негативное влияние санкций на экспорт и импорт страны: уменьшение составило по экспорту – 29%, по импорту – 22,7%.

Таблица 1

Динамика показателей внешней торговли России за 2014-2017 гг., млрд. долл. США

Показатели	2014	2015	2016	2017	Отклонение (+,-)				Темп прироста,			
									%			
					2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2014	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2014
1. Экспорт	497,8	341,4	281,9	353	-154,4	-59,5	71,1	-0,29087987	-31,02	-0,17	0,25	-0,29087987
2. Импорт	308	193	191,6	238	-125,6	-1,4	46,4	-0,22727273	-40,78	-0,01	0,24	-0,22727273
3. Сальдо торгового баланса	189,8	148,4	90,3	115	-28,8	-58,1	24,7	-0,39409905	-15,17	-0,39	0,27	-0,39409905
4. Внешнеторговый оборот	805,8	534,4	473,4	591	-279,9	-61	117,6	-0,26656739	-34,73	-0,11	0,25	-0,26656739
5. ВВП	70 975	1326	1267	1578	-3406	-59	311	-0,97776682	-4,79	-0,04	0,25	-0,97776682

Рассчитано по материалам: [4].

Санкции против России в основном направлены на банковскую, оборонно-промышленную, нефтегазовую, научно-техническую, транспортную и строительную отрасли. Так, нефтегазовый сектор России существует в условиях санкций, реализуемых США, ЕС и другими странами. В связи с этим многие проекты с западными компаниями были остановлены, а российские компании показали свою зависимость от зарубежных технологий и оборудования на сложных участках освоения недр. Однако эффект санкций отразился не на всех проектах и некоторые западные нефтегазовые компании продолжают деятельность в России. Одним из положительных сдвигов на фоне санкций Запада явилось улучшение сотрудничества со странами Азии, в том числе по использованию оборудования и дополнительному финансированию.

В результате введения экономических санкций также прослеживаются изменения в географии внешней торговли. На протяжении многих лет страны ЕС были основными партнерами РФ, их доля составляла около 50%. Однако, после воздействий на страну посредством санкций, торговля со странами США и ЕС сократилась в пользу Китая, Южной Кореи, Сингапура, Турции, Вьетнама и Индии. Так, падение внешнеторгового оборота с такими странами как Германия, Нидерланды и Италия в течении 2014-2017 гг. составило 33%, 48% и 56% соответственно (рис.1).

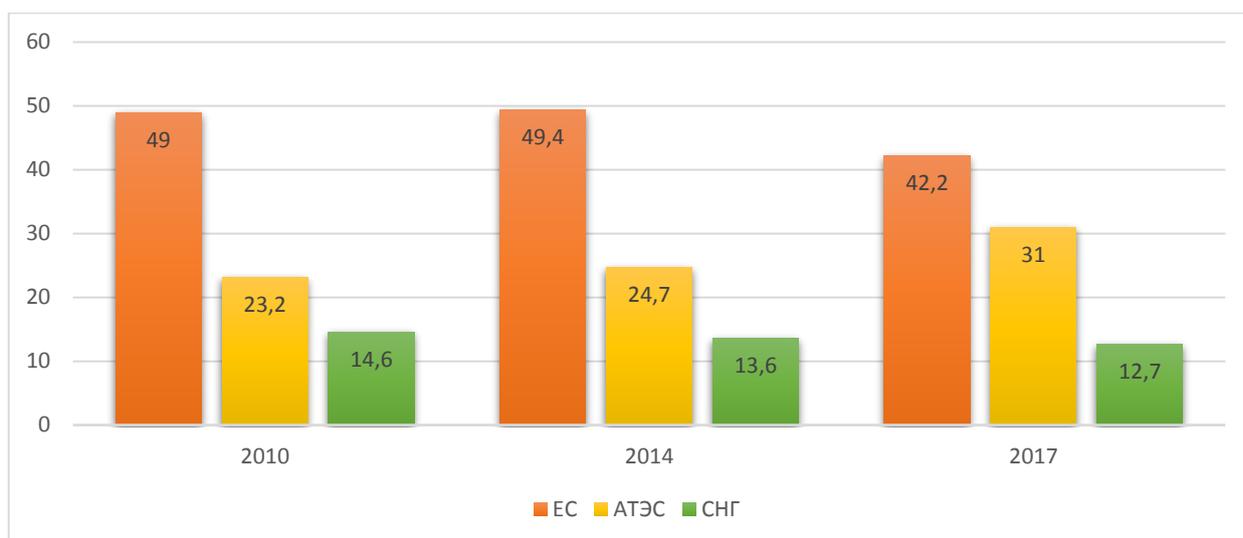


Рис. 1. Структура внешней торговли России по группам стран, %
Составлено по материалам: [4].

Однако с некоторыми странами Россия сумела нарастить товарооборот: Болгария (прирост 18,1%), Португалия (7,3%), Румыния (6,1%), Дания (5,9%).

В товарной структуре России за санкционный период произошли некоторые положительные сдвиги: уменьшение ресурсной зависимости страны, развитие импортозамещения, а также улучшение продовольственной безопасности страны. За анализируемый период с 2015 по 2017 г. было осуществлено более 1000 проектов импортозамещения в различных сферах: IT-сектора (переход компаний страны на использование отечественного программного обеспечения), оборонно-промышленного комплекса (в результате прекращения украинско-российского сотрудничества в этой отрасли Россия расширила производство продукции по 186 позициям, которые импортировались ранее с Украины), агропромышленного комплекса (например, продуктивность свеклосахарного комплекса увеличилась в 5 раз) и машиностроения.

Позитивные сдвиги можно отметить в производстве таких товарных групп как мясо, овощи, рыба мороженая, пшеница, сахар, животные масла, машины, оборудование и транспортные средства, оружие и боеприпасы. Также можно отметить увеличение экспорта легковых автомобилей и самолетов. Более того, в 2017 г. был зафиксирован «рекорд» по экспорту реактивных двигателей, котлов центрального отопления, термических ядерных реакторов, а также ряда других позиций; экспорт машин, оборудования является вторым результатом в истории современной России после 2013 года. При этом следует отметить, что развитие машиностроительной отрасли РФ является одним из перспективных направлений российского экспорта.

Объемы взыскиваемых таможенных платежей после 2014 года значительно снизились. Так, общая сумма таможенных платежей в 2017 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась на 432,5 млрд. рублей. Наибольший вес в структуре таможенных платежей в анализируемом периоде приходится на вывозную таможенную пошлину. Однако, ее доля в структуре стремительно уменьшается: в 2017 году приходится 43,01%, что на 12,51% ниже показателя 2015 год. Это связано с уменьшением поступлений от продажи сырой нефти и нефтепродуктов, снижением цены на природный газ и занижением таможенной стоимости товаров. В то время как ввозная пошлина незначительно повышает свой удельный вес в структуре таможенных платежей и в 2017 году увеличилась на 4,5%, по сравнению с 2015 годом. Также повысился объем НДС за счет повышения налоговой базы на 7,8% и 15,6% по сравнению с 2016 и 2015 годами соответственно (табл. 2).

Таблица 2

Динамика поступлений таможенных платежей в федеральный бюджет России за 2015-2017 гг., млрд. руб.

Виды таможенных платежей	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к	
				2015 г.	2016 г.
Всего	5008,2	4406,9	4575,7	91,4	103,8
Ввозная пошлина	484,2	489,8	506,0	104,5	103,3
Вывозная пошлина	2780,4	2054,1	1968,3	70,8	95,8
НДС	1643,5	1762,8	1900,8	115,6	107,8
Акциз	47,5	58,8	76,0	160,0	129,5
Таможенные сборы	16,0	16,9	18,4	115,0	108,9
Иные платежи	47,2	18,9	98,8	209,3	522,7

Источник: [3].

Проведенное исследование позволило выявить ряд проблем внешней торговли России: низкая государственная поддержка экспортной деятельности; невысокая товарная диверсификация экспорта; неблагоприятный инвестиционный климат; не реализованный транзитный потенциал; низкая эффективность производства Российской Федерации; ухудшение взаимоотношений с некоторыми международными организациями и другими странами; незначительная роль страны в глобальной энергетической безопасности и в решении глобальных проблем; прекращение существования многих физических и юридических лиц в России; а также снижение курса и ослабление российского рубля.

Для решения данных проблем, в целях осуществления прорывного научно-технологического и социально-экономического развития в указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года» были сформулированы 9 национальных целей экономической, социальной и культурой направленностей.

Министерство экономического развития Российской Федерации представляют оптимистический и базисный варианты развития экспортной деятельности до 2024 года. Так, по базисному варианту развития число организаций-экспортеров должно вырасти в 3 раза, экспорт несырьевых товаров должен увеличиться в 1,4-1,45 раз; по оптимистическому варианту количество организаций-экспортеров возрастет в 4 раза, экспорт несырьевых товаров – в 1,55-1,6 раз. Оба варианта развития экспорта страны предполагают повышение доли машин и оборудования, а также высокотехнологичной продукции в различных отраслях промышленности.

В указе обозначены экономические цели к 2020 году в следующих отраслях: оборонно-промышленный комплекс (прирост на 3,5%); топливно-энергетический комплекс (прирост на 36 млрд долл. США); агропромышленный комплекс (прирост до 5%); металлургия (прирост 11%); драгоценные металлы и камни (прирост оценивается 5,5%); транспортное машиностроение (прирост 4%); продукция лесопромышленного комплекса (прирост 2,5% при условиях модернизации экспортной структуры) [1].

Что касается географического направления, то перспективными партнерами выступают Бельгия, Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания и Италия. Также, ожидается прирост поставок в Азиатские страны – в 20,5 млрд долл. США. Потенциальными рынками останутся Южная Корея, Китай и Япония. При этом самый большой рост поставок ожидается в страны Юго-Восточной Азии: Вьетнам, Сингапур, Таиланд [2].

Вхождение России в пятерку крупнейших экономик мира ожидается за счет поддержки макроэкономической стабильности, обеспечения темпов экономического роста, повышения эффективной инвестиционной активности с помощью Банка России и Правительства РФ. Данное сотрудничество будет реализовываться при достижении благоприятных и стабильных условий для бизнеса: низкие и стабильные налоги, расширение источников долгосрочного финансирования, понижение рисков для предприятий, прогнозируемое тарифное регулирование.

Анализ внешнеэкономических условий и перспектив участия России говорит о том, что стратегией развития должно стать не изменение традиционной топливно-сырьевой специализации, а формирование наукоемких отраслей промышленности. Основой новой модели развития должна служить последовательная стратегия диверсификации, направленная на увеличение в структуре экспорта доли продукции с высокой степенью переработки, производства ее высокотехнологичных видов и активизацию инновационной деятельности, но одновременно способствующая преодолению чрезмерной зависимости от вывоза узкой группы сырьевых товаров и материалов. и повышению устойчивости внешнеторговой деятельности. Именно такой подход наиболее эффективен для России, обладающей богатыми природными ресурсами, развитой промышленной инфраструктурой, квалифицированной рабочей силой и высоким научно-техническим потенциалом, но испытывающей дефицит внутренних ресурсов для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов.

Следует подчеркнуть, что, основной задачей санкций являются дестабилизация наиболее значимых направлений национального хозяйства России. Всё это создает значительные барьеры в развитии внешнеэкономической деятельности, в том числе ведет к росту издержек импорто-экспортных операций.

Вышесказанное, позволяет сделать следующие выводы. Международные санкции по отношению к Российской Федерации создают значительные барьеры в развитии внешнеэкономической деятельности и обуславливают необходимость государственной поддержки экспортно-ориентированных производств, развития импортозамещения, усиления хозяйственных связей с государствами-партнерами. Решение проблем внешней торговли играет особую роль в современной экономике поскольку способствует стимулированию экономического роста, развитию международной специализации в условиях усиливающейся глобальной конкуренцией, повышению качества жизни населения и значимости России на мировой арене.

ЛИТЕРАТУРА

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».

2. Проект национальной стратегии в целях реализации плана мероприятий "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта" [Электронный ресурс]: утв. распоряжением Правительства РФ от 29.06.2012 N 1128-р. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».

3. Россия в цифрах 2018 [Текст]: Краткий статистический сборник / Росстат – М., 2018 – 525 с.

4. Статистика внешней торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная таможенная служба. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26274:2016.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Е.Ф. Сапелкина, Н.П. Шалыгина

г. Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассматривается внешнеэкономическая деятельность Белгородской области, а также проводится анализ импорта и экспорта. Внешнеэкономическая деятельность является одним из ключевых направлений внешнеэкономической политики большинства стран мира, в том числе и Российской Федерации. Происходит дальнейшая интеграция Российской Федерации в мировую глобализованную экономику, следствием которой является все более тесное взаимодействие и взаимозависимость мировой и национальных экономик, в результате чего они становятся частями единой мировой экономической системы.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, импорт, экспорт, внешняя торговля, внешнеэкономическая деятельность

ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF BELGOROD REGION)

E.F. Sapelkina, N.P. Shalygina

Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

The article deals with the foreign economic activity of the Belgorod region, as well as the analysis of imports and exports. Foreign economic activity is one of the key directions of foreign economic policy of most countries of the world, including the Russian Federation. There is a further integration of the Russian Federation into the global globalized economy, the result of which is an increasingly close interaction and interdependence of the world and national economies, as a result of which they become part of a single global economic system.

Keywords: foreign economic relations, import, export, foreign trade, foreign economic activity.

Актуальность исследования вопросов динамичного развития внешнеэкономических связей Российской Федерации в условиях постоянных изменений значительно возрастает. Расширение международного сотрудничества, создание совместных международных проектов, углубление кооперирования, требует пересмотра ряда как теоретических, так и методических положений механизма управления сферы внешнеэкономической деятельности.

Большинство предприятий Российской Федерации активно участвуют в осуществлении экспортно-импортных операций. Фундаментальным сегментом российской промышленности является химический комплекс, без успешной работы которого невозможно стабильное и долгосрочное развитие экономики в целом.

Внешнеэкономическая деятельность влияние на решение ряда экономических проблем на различных уровнях, как народного хозяйства, так и отдельных регионов, предприятий в целом.

Развитие экономики России, во многом зависит от социально-экономического развития отдельных регионов. Развитие внешнеэкономической деятельности является одним из основных направлений экономического роста региональной экономики [1, с.84].

Расширение экономической самостоятельности регионов, которое характерно для современного этапа развития экономики России, способствует расширению их внешних связей, в такой традиционной форме, как внешняя торговля.

Внешнеэкономическая деятельность стала ключевым фактором экономических процессов практически во всех регионах Российской Федерации, независимо от размеров их экспортных ресурсов и общественной и политической обстановки.

Внешнеэкономические связи регионов воздействуют как прямо, так и косвенно на отраслевую структуру экономики региона. Прямое влияние проявляется через поступление импортных поставок в регион, новейших технологий, а также продукции производственно-технического назначения.

В свою очередь, косвенное воздействие проявляется через поступление оборудования, высококачественного сырья, технологий на региональные предприятия. Увеличение экспортных поставок позволяет увеличить количество рабочих мест, а также пополнить бюджет.

Белгородская область входит в число успешно развивающихся индустриальных и сельскохозяйственных регионов Российской Федерации. Наличие природных ресурсов, развитая инфраструктура делают область наиболее привлекательной для реализации инвестиционных проектов, продвижения инновационных технологий [2, с.137].

Внешняя торговля регионов способствует усилению специализации, повышению производительности имеющихся ресурсов, создает возможность организации массового производства, вследствие чего повышается степень загрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новой техники и технологий, улучшается качество производимой продукции, и как следствие способствует повышению уровня занятости, экономического роста и благосостояния граждан.

Основными торговыми партнерами Белгородской области в 2018 года были: Украина – 20,5% от всего товарооборота субъекта Российской Федерации, Италия – 11,4%, Германия – 7,2%, Турция – 5,9%, Беларусь – 5,2%, Казахстан – 5,2%, Испания – 3,4%, Франция – 2,7%, Узбекистан – 2,7%, Алжир – 2,7%, графически представлено на рисунке 1.

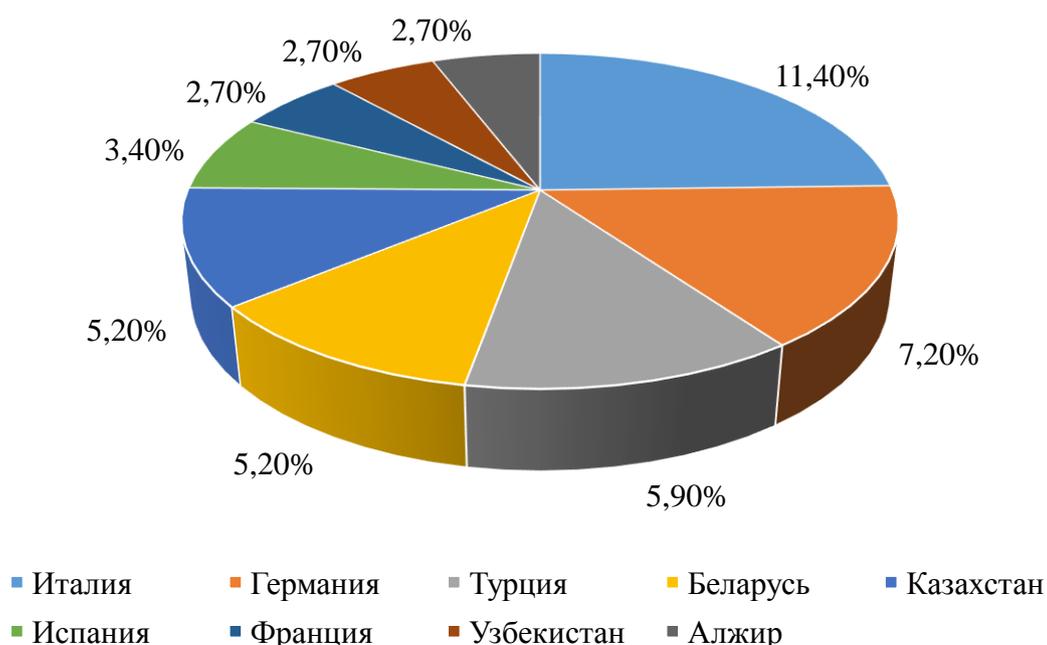


Рис. 1. Основные торговые партнеры Российской Федерации в 2018 году

По статистическим данным Центрального таможенного управления Российской Федерации, общий объем грузов (вес нетто), оформленных таможенными постами Белгородской таможни в течение 2018 года составил 12 236,36 тыс. тонн.

Объем вывозимых товаров составил 9 138,16 тыс. тонн (77,23 % от уровня 2017 г.), ввозимых – 3 098, тыс. тонн (78,81 % от уровня 2017 г.).

По сравнению с 2017 годом грузооборот уменьшился на 22,38 %.

Внешнеторговый оборот таможни за 2018 года составил 4 459 703 530 долларов США. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года объемы внешней торговли выросли на 8,2 %.

Произошло увеличение стоимостных объемов экспортных поставок (на 19,51 %) и снижение импортных закупок (на 6,46 %).

Экспорт, оформленный участниками внешнеэкономической деятельности в зоне деятельности таможни, составил 2 779 785 860 долларов США.

Импортные поставки составили 1 679 917 660 долларов США.

Сальдо внешнеторгового оборота - положительное и составило 1 099 868 200 долларов США.

В 2018 году среди экспортных товаров наибольший удельный вес (по стоимости) имеют руды и концентраты железные (5,67 % общего объема экспорта), черные металлы (83,00 % общего объема экспорта), цемент (1,0 % общего объема экспорта).

Среди основных товарных групп импорта можно отметить черные металлы (32,23 % общего объема импорта), оборудование, механические устройства и их части (15,49 % общего объема импорта) [3, с.93].

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод, что на территории Белгородской области, существуют некоторые проблемы, которые влияют на снижение эффективности внешнеэкономической деятельности региона. К таковым можно отнести: зависимость от импорта ряда отраслей экономики; политические санкции; низкая конкурентоспособность производимых товаров. Для решения указанных проблем необходимо: повысить конкурентоспособность экономики за счет диверсификация экспортных поставок и перехода к инновационному типу развития экономики, а также активно развивать импортозамещения отдельных отраслей.

Таким образом, главной целью внешнеэкономической деятельности в регионе является расширение экономического потенциала и конкурентных преимуществ на мировых рынках, росту валютных доходов, внедрение новейших технологий, импортозамещение с положительным сальдо торгового баланса. Развитие внешней торговли региона должно способствовать расширению его экономического потенциала, укреплению экономической безопасности повышению уровня благосостояния населения, и, в конечном счете, повышению социально-экономической эффективности области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базиленко М. Н. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов // Молодой ученый. — 2018. — №7. — С. 84.
2. Маркин В. И. Внешнеэкономическая деятельность Белгородской области // Таможенный вестник. — 2017. — №4. — С. 137.
3. Центральное таможенное управление. Основные итоги Белгородской таможни за 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ctu.customs.ru/index.php>. (Дата обращения: 15.012.2018).
4. Кривенко Л. Г. Внешнеэкономические связи предприятий. // Экономика и социум. — 2017. — №6. — С. 7.
5. Николаева И. О. Внешнеэкономические связи Российской Федерации: проблемы и перспективы развития // Экономика и социум. — 2017. — №110. — С. 69.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ЗА 2015–2017 ГОДА

Исследование поддержано грантом Президента РФ, проект № НШ-3175.2018.6

В.В. Сасонский, С.А.Гладченко

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье проведен структурно-динамический анализ внешнеторговой деятельности регионов Центрального федерального округа. Основными показателями для анализа являются: объем внешнеторгового оборота, объем экспорта и импорта.

***Ключевые слова:** внешнеторговая деятельность, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт.*

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE ACTIVITY OF THE REGIONS OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT FOR 2015-2017

Preparation of this paper was supported by the grant of the President of Russian Federation, project No. NSc-3175.2018.6

V.V. Sasonsky, S.A.Gladchenko

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

This article presents a structural-dynamic analysis of foreign trade activities of the regions of the Central Federal District. The main indicators for the analysis are: the volume of foreign trade turnover, the volume of exports and imports.

***Keywords:** foreign trade activity, foreign trade turnover, export, import.*

Развитие международных связей России в настоящее время во многом зависит от деятельности регионов. Регионам представлен широкий круг полномочий субъектов России по вопросам совместного и самостоятельного осуществления внешнеэкономической деятельности.

Согласно Стратегии социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020 года [1] внешнеэкономические отношения субъектов обширны и многообразны. Центральный федеральный округ задает ритм развитию всей России. Конкурентными преимуществами являются экономическая и социальная освоенность территории, экономико-географическое положение, мощная научно-интеллектуальная база, диверсифицированная экономика макрорегиона, наличие привлекательных туристических активов, близость к крупнейшим мировым рынкам, налаженные внешнеэкономические связи, высокий уровень жизни и миграционная притягательность.

Центральный федеральный округ играет большое значение в экономике страны и является неотъемлемой ее частью. Он имеет высокий уровень социально-экономического развития, обеспечивает устойчивые внутренние и внешние связи. На данный округ приходится больше половины внешнеторгового оборота России. В 2015 году этот показатель составил 277673,4 млн. долл. США (52,8%), в 2016 году – 246 794,9 млн. долл. США (52,6%), в 2017 году – 314 420,0 млн. долл. США (53,7%). В 2015 году экспорт превысил импорт на 60 078,4 млн. долл. США. (37,4%), в 2016 году на 27 818,1 млн. долл. США (26,9%), а в 2017 году на 34 047,0 млн. долл. США. (26,1%) [3].

В структуре внешней торговли Центрального федерального округа складываются диспропорции, присущие сырьевым экономикам, однако общей тенденцией последних лет является повышение степени переработки экспортируемых товаров [2].

Контрагентами внешнеэкономической деятельности Центрального федерального округа являются практически все страны мира. Наибольшую долю в товарной структуре экспорта округа занимает продукция топливно-энергетического комплекса (в связи с расположением центральных офисов нефтяных и газовых компаний в г. Москве), а также металлы и изделия из них. В импорте наибольшую долю занимают машины, оборудование и транспортные средства, а также продукция химической промышленности.

Значительный экспортный ресурс округа формирует целенаправленное развитие агропромышленного комплекса и рост производства качественной конкурентоспособной продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Внешнеторговый оборот Центрального федерального округа в 2017 году составил 314420,0 млн. долл. США и по сравнению с 2016 годом возрос на 27,7 %. Экспорт увеличился на 27,2 % и составил 174233,5 млн. долл. США за счёт роста стоимости экспорта в страны дальнего зарубежья на 26,6 %, в страны СНГ – на 31,0 %. По итогам 2017 года сальдо торгового баланса сложилось положительное и составило 34047,0 млн. долл. США. Экспорт товаров из регионов Центрального федерального округа по стоимости превышал объёмы импорта в этот регион в 1,2 раза [3]. Основными торговыми партнерами Центрального федерального округа в 2017 году были: Китай – 15,1% от всего товарооборота ЦФО (в 2016 году – 14,2%), Германия – 10,5% (11,1%), Беларусь – 6,4% (6,5%), Нидерланды – 5,5% (5,5%), Италия – 5,4% (5,6%), Турция – 4,0% (3,7%), США – 3,8% (3,6%), Франция – 3,4% (3,6%), Польша – 3,3% (3,4%), Соединенное Королевство – 2,5% (2,8%) [3]. По данным таможенной статистики в течение 2015-2017 годов наблюдается изменение географической структуры товарооборота предприятий ЦФО со странами ближнего и дальнего зарубежья.

В 2015 году предприятия и организации, зарегистрированные в ЦФО, осуществляли торговлю с 217 странами мира: 7 стран ближнего зарубежья и 210 стран дальнего зарубежья. Товарооборот сократился до нуля со странами Монтсеррат, Лесото, Кирибати, Остров Херд и Острова Макдональд, Аруба.

В 2016 году предприятия и организации, зарегистрированные в ЦФО, осуществляли торговлю с 229 странами мира: 10 стран ближнего зарубежья и 219 стран дальнего зарубежья. Товарооборот сократился до нуля со странами Сен-Мартен (Нидерландская часть), Джерси, остров Рождества, Фолклендские острова (Мальвинские), Ангилья, Бутан, Микронезия, Британская территория в Индийском океане, Джерси, Острова Теркс и Кайкос, Тувалу. Новые торговые партнеры появились в странах: Аруба, Кокосовые (Килинг) острова, Западная сахара, Гуам, Гвинея-Бисау, Кирибати, Лесото, Северные Марианские острова, Монтсеррат, Палау, Французские южные территории, Тимор-Лесте, Тонга, Сент-Винсент и Гренадины. Также возобновились торговые отношения со странами СНГ - Арменией, Беларусью, Казахстаном.

В 2017 году предприятия и организации, зарегистрированные в ЦФО, осуществляли торговлю с 226 странами мира: 10 стран ближнего зарубежья и 216 стран дальнего зарубежья. Товарооборот сократился до нуля со странами: Антигуа и Барбуда, Эландские острова, Западная сахара, Гуам, Кирибати, Маршалловы острова, Северные Марианские острова, Монтсеррат, Науру, Палау, Тонга, Малые тихоокеанские отдаленные острова С.Ш., Папский престол (гос.-город Ватикан). Товарооборот наладили со следующими странами дальнего зарубежья: Остров Буве, Остров Рождества, Фолклендские острова (Мальвинские), Южная Георгия и Южные Сандвичевы Острова, Британская территория в Индийском океане, Джерси, Сен-Мартен(нидерландская часть), Тувалу, Самоа, Майотта.

В Центральном федеральном округе объем экспорта в 2016 году уменьшился на 31872,8 млн. долл. США, а объем импорта увеличился на 419,2 млн. долл. США по

сравнению с 2015 годом, а по итогам 2017 года вырос на 37230,5 млн. долл. США по экспорту и на 30969,8 млн. долл. США по импорту в отношении к 2016 году. В связи с тем, что показатели экспорта превышают показатели импорта, можно свидетельствовать о положительном сальдо торгового баланса на протяжении 2015-2017 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Внешняя торговля Центрального федерального округа за 2015-2017 гг.

Группы стран	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	млн. долл. США	уд. вес, %	млн. долл. США	уд. вес, %	млн. долл. США	уд. вес, %
экспорт	168875,9		137003,1		174233,5	
СНГ	21034,8	12,5	17944,8	13,1	23516,3	13,5
ДЗ	147841,1	87,5	119058,3	86,9	150717,2	86,5
импорт	108797,5		109216,7		140186,5	
СНГ	11302,1	10,4	11289,3	10,3	14618,0	10,4
ДЗ	97495,4	89,6	97927,4	89,7	125568,5	89,6
оборот	277673,4		246219,8		314420,0	
СНГ	32336,9	11,6	29234,1	11,9	38134,3	12,1
ДЗ	245336,5	88,4	216985,7	88,1	276285,7	87,9
сальдо	60078,4		27786,4		34047,0	
СНГ	9732,7	16,2	6655,5	24,0	8898,3	26,1
ДЗ	50345,7	83,8	21130,9	76,0	25148,7	73,9

Рассчитано по данным: [3].

В целом динамика внешней торговли Центрального федерального округа за 2015-2017 года положительная, т.к. объем товарооборота увеличился на 13,2%, наблюдается увеличение объемов экспорта на 3,2% и импорта на 28,9%. Сальдо торгового баланса является положительным в 2015 году – 60078,4 млн. долл. США, в 2016 году – 27786,4 млн. долл. США, в 2017 году – 34047,0 млн. долл. США.

По стоимости внешнеторгового оборота преобладает торговля со странами дальнего зарубежья. В 2015 году она составила 245336,5 млн. долл. США, против 32336,9 млн. долл. США со странами СНГ. При этом за 2015-2017 года доля стран дальнего зарубежья увеличилась на 0,5%, а со странами СНГ она снизилась на 0,5%. Товарооборот Центрального федерального округа со странами дальнего зарубежья за 2017 года составил 276285,7 млн. долл. США и по сравнению с 2016 (216985,7 млн. долл. США) годом возрос на 27,3 %. За 2015 год товарооборот Центрального федерального округа со странами дальнего зарубежья составил 245336,5 млн. долл. США, что выше показателя 2016 года на 11,6%, а по сравнению с 2017 годом ниже на 12,6%. Экспорт в страны дальнего зарубежья в 2017 году составил 150717,2 млн. долл. США, что на 1,9% больше чем в 2015 году, и на 26,6% больше чем в 2016 году. Импорт из стран дальнего зарубежья в 2017 году составил 125568,5 млн. долл. США, что на 28,8% больше чем в 2015 году, и на 28,2% больше чем в 2016 году. При этом экспорт со странами дальнего зарубежья в 2016 году существенно просел.

На рисунке 1 представлен внешнеторговый оборот Центрального федерального округа в разрезе субъектов за 2015-2017 гг.

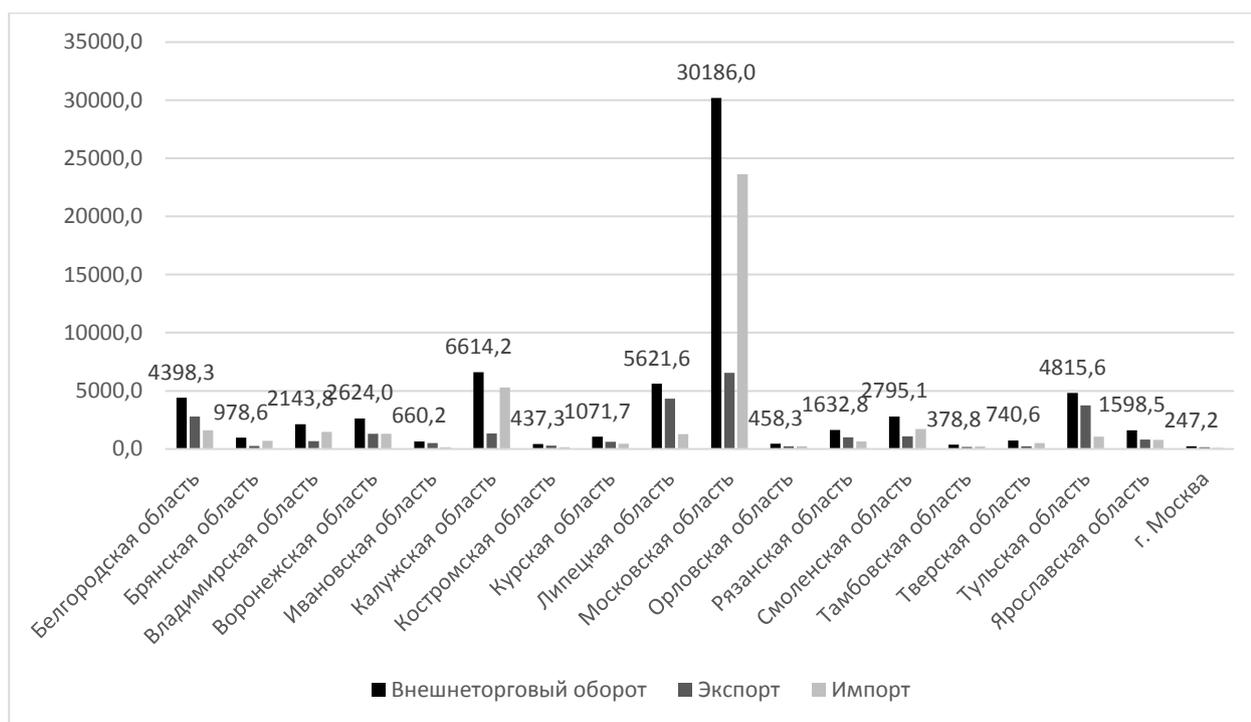


Рис.1. Внешнеторговый оборот регионов Центрального федерального округа за 2015-2017 гг., млн. долл. США

Составлено по материалам: [3].

В 2017 году внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья в 7,2 раза превышал оборот со странами СНГ. В 2016 году оборот внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья в 7,4 раза превышал оборот со странами СНГ. В 2015 году внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья в 7,6 раза превышал оборот со странами СНГ.

Внешнеторговый оборот со странами СНГ за 2017 года составил 38134,3 млн. долл. США и по сравнению с 2016 (29234,1 млн. долл. США) годом возрос на 30,4 %. За 2015 год товарооборот Центрального федерального округа со странами СНГ составил 32336,9 млн. долл. США, что выше показателя 2016 года на 9,6%, а по сравнению с 2017 годом ниже на 17,9%. Экспорт в страны СНГ в 2017 году составил 23516,3 млн. долл. США, что на 11,8% больше чем в 2015 году, и на 31% больше чем в 2016 году. Импорт из стран СНГ в 2017 году составил 14618,0 млн. долл. США, что на 29,3% больше чем в 2015 году, и на 29,5% больше чем в 2016 году. При этом экспорт со странами ближнего в 2016 году существенно просел [3].

На увеличение стоимости экспорта в 2017 году по отношению к 2016 году повлияло, в первую очередь, рост вывоза российских товаров [3]:

- Беларусь (на 25,0% или на 2317 млн. долларов США);
- Казахстан (на 43,2% или на 1503 млн. долларов США);
- Украина (на 47,7% или на 1085 млн. долларов США).

Рост стоимостных объемов импорта экспорта в 2017 году по отношению к 2016 году обусловлен в основном увеличением поставок:

- Беларусь (на 29,8% или на 1962 млн. долларов США);
- Казахстан (на 38,6% или на 471 млн. долларов США);
- Украина (на 15,6% раза или на 343 млн. долларов США).

Кроме того, в анализе внешнеэкономической деятельности Центрального федерального округа также следует учитывать торгово-экономическое партнерство. Несмотря на огромные усилия по интеграции России в рамках создания единого экономического пространства доля импорта и экспорта ЦФО в страны ЕАЭС в общем

объеме за январь-декабрь 2017 года составила 7,6% и 10,2% соответственно. В свою очередь в 2015 году доля импорта и экспорта ЦФО в страны ЕАЭС в общем объеме за январь-декабрь 2015 года составила 7,4% и 10% соответственно [3].

Проведя детальный анализ внешнеторговых показателей по регионам ЦФО, можно сделать следующие выводы:

- по показателю «внешнеторговый оборот» лидирует Московская область, на втором месте Калужская область, а на третьем Липецкая область;
- по экспорту на первом месте Московская область, далее Липецкая область и Калужская область;
- по импорту на первом месте Московская область, далее Калужская область и Смоленская область.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия социально-экономического развития ЦФО на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2011 г. №1540-р [Электронный ресурс] // Официальный сайт Полномочного представителя Президента РФ в Центральном федеральном округе. – Режим доступа: <http://cfo.gov.ru/acts/3>. 5.

2. Медведева М.В. Статистический анализ внешнеэкономической деятельности регионов [Текст] /М.В.Медведева/ /От синергии знаний к синергии бизнеса: Сборник статей и тезисов докладов III международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. Омский филиал Негосударственного образовательного частного учреждения высшего образования «Московский финансово-промышленный университет «Синергия». - 2016. - С.88-92.

3. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс]/ Федеральная таможенная служба. – Москва, 2004-2019.–Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РФ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА

А.П. Семиног, О.П. Коваленко, С.А. Гладченко
г. Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье представлена такая актуальная проблема современной экономики, как проблема импортозамещения. Оценено влияние применения импортозамещающей политики на социально-экономическое развитие РФ. Приведены данные о реализации политики импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, социально-экономическое развитие, внешняя торговля.

THE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA AND ITS IMPACT ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

A.P. Seminog, O.P. Kovalenko, S.A. Gladchenko
Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

The article presented such actual problem of modern economy as import substitution problem. The influence of import substitution policy on the socio-economic development of the Russian Federation is estimated. The data on the implementation of the policy of import substitution are shown.

Keywords: *import substitution, socio-economic development, foreign trade*

Расширение объемов международной торговли является одним из направлений глобализации современной мировой экономики. Но современная мировая торговля осуществляется при значимой дифференциации экономик разных государств, маркетинговых и политических столкновений за рынки сбыта. Поэтому мерой защиты национальных рынков и производителей от рисков международной торговли является реализация политики импортозамещения.

Политика импортозамещения предполагает создание производств, которые способны заменить существующий на сегодняшний день импорт товарами национального производства, сделать экономику независимой от рисков, внешнеэкономических связей. Стратегия политики импортозамещения должна основываться на развитии всего производства в целом, улучшении качества товара, технологиях, которые применяются на предприятиях, а также на развитии инноваций.

В настоящее время для экономического развития России политика импортозамещения приобрела особую значимость. В следствие появления экономических и геополитических барьеров стране необходимо активно развивать собственное производство. Необходимость импортозамещения во многом обусловлена необходимостью защиты внутреннего рынка от дефицита товаров при условии сокращения импорта, однако, несмотря на это, Россия начала ощущать выгоды от применения этой стратегии [1].

Одним из основных показателей оценки экономического состояния государства является валовый внутренний продукт. Динамика ВВП РФ представлена на рисунке 1.

За исследуемый период у рассматриваемого показателя наблюдается исключительно положительная динамика. В 2015 г. объем ВВП достиг значения 80,8 трлн. рублей, по сравнению с 2014 годом увеличившись на 13,9%. В 2016 году Валовой внутренний продукт составил 86,1 трлн. рублей и увеличился по сравнению с 2014 годом на 21,4%. В 2017 году ВВП достиг отметки в 92 трлн. рублей, увеличение по сравнению с 2014 годом произошло на 29,8%. По прогнозам экспертов в 2018 году ВВП России достигнет 93,8 трлн. рублей.

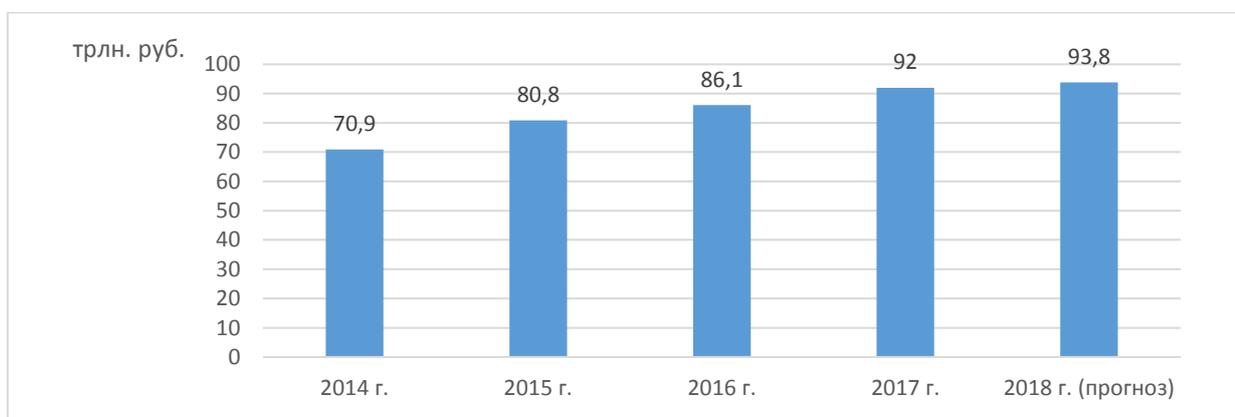


Рис 1. Динамика ВВП России в 2014-2018 гг., трлн. руб.

Составлено по материалам: [3]

При анализе экономического состояния страны необходимо рассмотреть также структуру ВВП и его формирующие элементы (табл. 1).

Таблица 1

Структура ВВП России за 2014-2017 гг.

	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	трлн. руб	уд. вес, %						
Валовой внутренний продукт в основных ценах	70,9	100	80,8	100	86,1	100	92	100
в том числе:								
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	2,6942	3,8	3,3936	4,2	37884	4,4	4,14	4,5
добыча полезных ископаемых	5,1048	7,2	5,8984	7,3	66297	7,7	7,36	8
обрабатывающие производства	17,4414	24,6	20,4424	25,3	219555	25,5	23,644	25,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,6868	5,2	4,1208	5,1	47355	5,5	4,968	5,4
строительство	5,0339	7,1	5,1712	6,4	59409	6,9	6,348	6,9
оптовая и розничная торговля	9,7842	13,8	10,8272	13,4	111930	13	11,868	12,9
гостиницы и рестораны	0,709	1	0,808	1	8610	1	0,828	0,9
финансовая деятельность	2,5524	3,6	2,5856	3,2	26691	3,1	2,852	3,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8,508	12	9,8576	12,2	56826	6,6	5,888	6,4
образование	1,2762	1,8	1,3736	1,7	13776	1,6	1,472	1,6
оптовая и розничная торговля	9,7842	13,8	10,8272	13,4	111930	13	11,868	12,9

Источник: [3]

После введения санкций правительство Российской Федерации приступило к разработке программ, которые способствуют развитию импортозамещения в таких сферах как промышленность и сельское хозяйство. Результаты можно наблюдать в структуре ВВП. Она свидетельствует о том, что доля сельского хозяйства в ВВП страны увеличилась с 3,8% в 2014 г. до 4,14% в 2017 г., а обрабатывающей промышленности – с 24,6% до 25,7%. При этом нужно отметить, что динамика доли различных видов экономической деятельности разнонаправлена. В то время, как в сельском хозяйстве (с 3,8% до 4,14%) и обрабатывающей промышленности произошел рост доли в структуре ВВП, в строительстве (с 7,1% до 6,9%) и оптовой и розничной торговле (с 13,8% до 12,9%) произошло сокращение. Также наблюдается уменьшение доли финансовой деятельности, здравоохранения, образования, операций с недвижимым имуществом в структуре ВВП РФ. Кроме того, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды

наблюдаются колебания доли в структуре ВВП. В 2015 г. доля составила 5,1 %, что на 0,1% меньше 2014 г. Затем данный показатель начал повышаться и в 2016 г. достиг отметки 5,5%, а в 2017 г. снова сократился до 5,4%. В целом, за период действия импортозамещающей политики наблюдается увеличение доли в структуре ВВП тех отраслей, на которые направлена поддержка государства.

Рост внутреннего валового продукта за рассматриваемый период был обеспечен в большинстве увеличением основных фондов (32%) и платных услуг населению (23,5%).

Наименьший вклад в увеличение ВВП внесли увеличение реальных денежных доходов населения (6,2%) и грузооборота автомобильного транспорта (2,6%).

Помимо этого, на рост ВВП оказало влияние расширение внутреннего спроса, произошедшее за счет увеличения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работника и располагаемых доходов населения.

Экономические санкции привели к изменениям и во внешней торговле России. Основными показателями, которые характеризуют состояние внешнеэкономической деятельности страны, являются экспорт и импорт. На рисунке 2 отображена динамика вышеуказанных показателей за 2014-2017 гг.

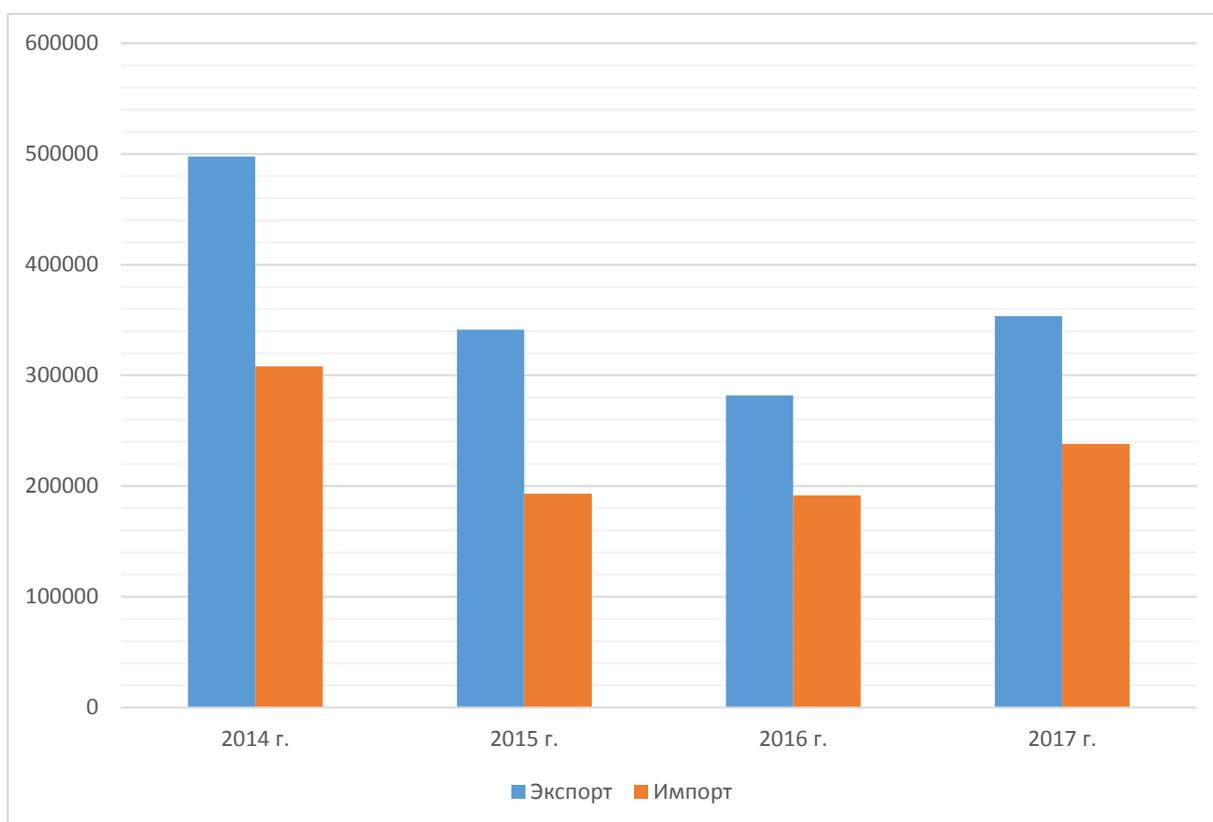


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта РФ в 2014-2017 гг., млн. долл. США
Составлено по материалам: [3]

Для данного периода характерно резкое снижение и экспортных, и импортных товаров в 2016 году по сравнению с теми же показателями в 2014 году. Глубокий спад обусловлен внешнеполитическими конфликтами России, введением экономических санкций в отношении нашей страны, резким падением цен на нефть и девальвацией рубля. Всё это оказало негативное влияние на российскую экономику и привело к ухудшению инвестиционного климата в стране и осложнению деятельности отечественного бизнеса за рубежом.

Чтобы оценить влияние политик импортозамещения на внешнюю торговлю России, нужно рассмотреть объемы внешней торговли со странами дальнего зарубежья и СНГ (табл. 2).

Таблица 2

Объемы внешней торговли Российской Федерации со странами дальнего зарубежья и странами СНГ в 2014-2017 гг., млн. долл. США

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2014 г., %
Внешнеторговый оборот, всего	804681	534440	473438	591672	73,5
Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья, в т.ч.:					
Экспорт	699988	462714	412944	516168	73,7
Импорт	428121	292130	241914	303393	70,9
Внешнеторговый оборот со странами СНГ, в т.ч.:					
Экспорт	271867	170584	171030	212775	78,3
Импорт	104695	71726	60494	75505	72,1
Экспорт	68686	49289	39936	50154	73,0
Импорт	36009	22437	20558	25351	70,4

Составлено по материалам: [3]

Экономические санкции привели к уменьшению внешнеторгового оборота по рассмотренным позициям. Произошли изменения в торговле со странами СНГ. Показатель внешнеторгового оборота сократился примерно в 1,5 раза во время санкционного периода. Необходимо отметить, что с момента введения санкций и начала действий импортозамещающей политики показатель импорта значительно снижался. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в 2017 г. составил 25351 млн. долларов США, а в 2014 г. этот показатель составлял 36009 млн. долларов. Другим фактором, который отрицательно повлиял на динамику внешнеторгового оборота, является экспорт, который также сократился примерно в 1,5-2 раза и составил 50154 млн. долларов США. На этот показатель повлияло ухудшение отношений с Украиной. Со странами дальнего зарубежья произошло сокращение объемов внешней торговли со странами Европейского Союза, импорта с США и Китаем.

В 2014-2016 гг. торговля России уменьшилась практически со всеми группам стран. В связи с конфликтом с Украиной, антироссийскими санкциями и встречными запретами произошел разрыв сложившихся хозяйственных отношений между Россией и её партнерами.

Внешнелитические конфликты оказали негативное влияние на торговлю Российской Федерации со странами, которые непосредственно вовлечены в конфликт. Например, конфликт с Украиной и Турцией оказали влияние на снижение российского импорта из этих стран на 47-64%. Уменьшение российского экспорта в эти страны составляет 26-32%.

Только в 2017 году впервые за 4 года внешнеторговый оборот России увеличился. В данном периоде экспорт и импорт РФ выросли на 29% и 27% соответственно.

Ключевым фактором увеличения экспорта продукции послужило восстановление мировых цен на углеводороды и, как следствие, рост объемов поставок топливно-энергетических товаров.

В структуре импорта увеличились закупки машин и оборудования. Также, в следствие восстановления спроса, увеличились закупки продовольственной и фармацевтической продукции [2].

Увеличилась торговля России с странами Европейского Союза. Наибольший рост торговли отмечается с Германией, Нидерландами, Польшей и Италией. Это произошло в результате увеличения объемов поставок сырой нефти, природного газа и нефтепродуктов.

Внешнеторговый оборот России со странами Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества рос быстрее, чем со всеми другими зарубежными государствами. Основными факторами, способствующими увеличению торговли на данном направлении, стало увеличение торгового оборота с Китаем – в основном за счет увеличения роста экспорта сырой нефти и импорта машин и оборудования, а также с США – главным образом за счет увеличения экспорта нефтепродуктов и чугуна.

В нашей стране политика импортозамещения имеет шансы на успех. Однако в условиях глобализации экономики достаточно продолжительный курс на импортозамещение может привести и к замедлению роста экономики.

В каком направлении будет развиваться импортозамещение в России, сказать трудно. Но данную стратегию реализовывать, несомненно, нужно, поскольку она ведет к укреплению экономической безопасности страны, росту спроса на товары отечественного производства, сохранению валютной выручки внутри страны, улучшению торгового баланса, развитию экономики страны в целом и повышению уровня жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Решетило Т.В. Импортозамещение в России: проблемы и перспективы // Вестник ТИУиЭ. 2016. №2 (24). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozameschenie-v-rossii-problemy-i-perspektivy>
2. Барбанова С. Развитие экономики России в условиях экспортно-сырьевых ограничений // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3. С.59-63.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2007–2017 гг.

Н.Ф. Сивцова, М.В. Иванова

г. Белгород

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассматривается развитие внешнеэкономической деятельности Белгородской области за 2007-2017 гг. Проводится структурно-динамический анализ основных показателей внешней торговли региона. Выявлены и исследованы основные тренды развития.

Ключевые слова: *внешняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, сальдо торгового баланса, товарная структура экспорта и импорта*

STRUCTURAL-DYNAMIC ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE BELGOROD REGION FOR 2007-2017.

N.F. Sivtsova, M.V. Ivanova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article discusses the development of foreign economic activity of the Belgorod region for 2007-2017. Performed structural and dynamic analysis of the main indicators of foreign trade of the region. The main trends of development are revealed and investigated.

Keywords: *foreign trade, export, import, foreign trade turnover, trade balance, commodity structure of export and import*

Анализ внешнеэкономической деятельности играет первостепенную роль в установлении направлений развития внешнеэкономической сферы региона, а нахождение внутренних и внешних резервов рационализации и повышения эффективности конкретного вида деятельности выступает основной целью ее развития.

Проведем анализ текущего состояния и структуры внешнеэкономической деятельности региона по основным ее видам и в динамике, выявим основные тенденции развития. С этой целью используем экономико-статистические методы:

- рассмотрим абсолютные показатели текущего состояния региона – объем экспорта; объем импорта; внешнеэкономический оборот; сальдо торгового баланса;

- рассчитаем относительные показатели текущего состояния региона – индекс роста, прироста экспорта и импорта; индекс условий торговли; индекс концентрации экспорта, коэффициент импортной зависимости, уровень самообеспеченности, индекс международной конкурентоспособности;

- оценим показатели состояния региона, как показатели интенсивности – экспортная и импортная квота; внешнеторговая квота; объем экспорта и импорта; объем внешнеторгового оборота на душу населения; индекс интенсивности экспортной торговли и импортной торговли;

- отразим показатели структуры и структурного развития Белгородского и региона – товарная структура экспорта и импорта; диверсификации экспорта; региональная структура экспорта и импорта; индекс географической концентрации экспорта и импорта; индекс структурных сдвигов.

Для расчетов будем использовать статистические показатели экономического развития региона, а также основные показатели внешнеэкономической деятельности. Динамика развития внешней торговли Белгородской области за 2007-2017 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Показатели внешней торговли Белгородской области за 2007-2017 гг.

Год	Экспорт, млн. руб.	Темп прироста экспорта, %	Темп роста экспорта, %	Импорт, млн. руб.	Темп прироста импорта, %	Темп роста импорта, %	ВТО, млн. руб.	Темп прироста ВТО, %	Сальдо торгового баланса
2017	162804,5	10,9	110,9	93948,1	-0,06	99,9	256752,7	6,6	68856,4
2016	146839,9	-0,7	99,3	94009,7	-15,4	84,6	240849,6	-7,0	52830,2
2015	147889,9	21,2	121,2	111107,9	-11,5	88,5	258997,9	4,6	36782,0
2014	122027,3	12,3	112,3	125569,7	-5,1	94,8	247597,1	2,7	-3542,4
2013	108681,3	-3,8	96,2	132395,3	-18,7	81,2	241076,6	-12,6	-23714
2012	112954,6	0,09	100,09	162967,7	-16,7	83,3	275922,4	-10,5	-50013,1
2011	112850,5	37,4	137,4	195581,9	53,3	153,3	308432,5	47,0	-82731,4
2010	82121,3	46,9	146,9	127584,0	88,2	188,2	209705,4	69,5	-45462,7
2009	55892,9	-40,4	59,6	67795,4	-46,0	54,0	123688,4	-43,6	-11902,5
2008	93706,9	58,2	158,2	125459,6	20,7	120,7	219166,6	34,3	-31752,7
2007	59246,5	25	125	103904,0	44	144	163150,6	36,0	-44657,5

Составлено по материалам: [2, 3]

Данные таблицы 1 показывают неустойчивость динамики развития основных показателей внешней торговли Белгородской области. Так сальдо торгового баланса, имело отрицательное значение в периоде восьми лет 2007-2014, это наглядно представлено на рисунке 1.

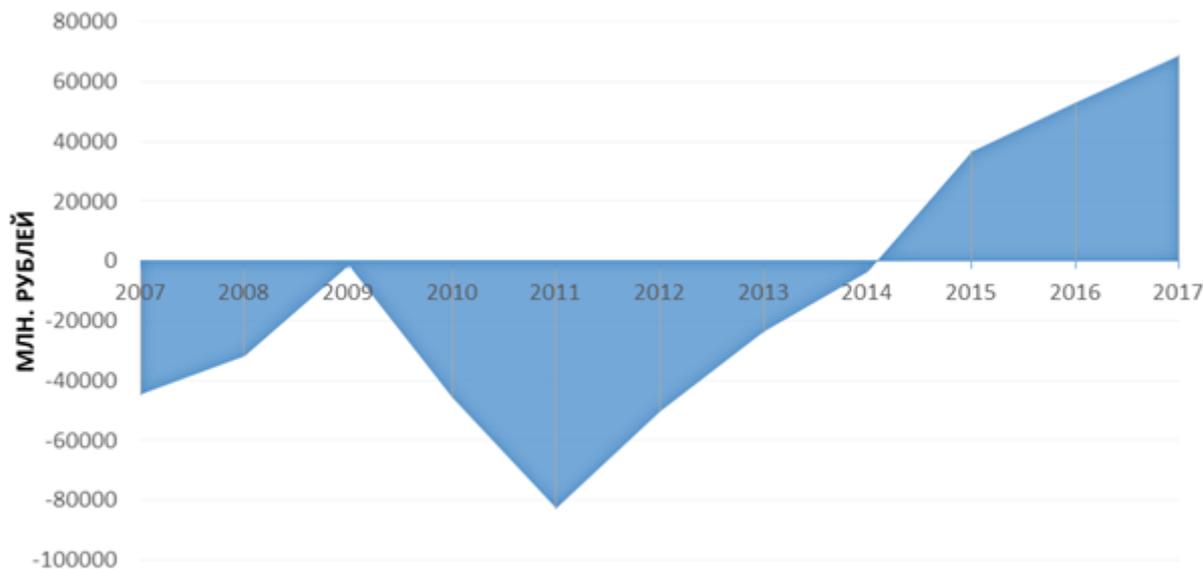


Рис. 1. Сальдо торгового баланса Белгородской области за 2007-2017 гг., млн. руб.

Составлено по материалам: [2, 3, 4, 5]

Отрицательный показатель указывает на зависимость региона от зарубежных товаров, слаборазвитость местных производителей. Регионом закупалось больше товаров чем вывозилось – денежные средства выходили транзитом из региона за границу. Белгородский регион долгое время находился на отрицательном торговом балансе.

Оценивая показатели темпов прироста экспорта и импорта в течение десятилетия, хорошо просматриваются моменты кризисов и политических трений страны, которые нашли свое отражение в экономике региона [1]. Стабильное снижение импорта с 2014 года обусловлено ростом отечественного производителя в сфере обрабатывающих производств и конкурентоспособности товара на мировом рынке. Следует заметить, что импортная зависимость приобретаемых товаров устойчиво снижается, пик такой негативной тенденции с 2011 года начал резкое движение вверх и достиг к 2017 году оборот в 68856,4 миллионов рублей, что объясняется формированием в регионе импортозамещающего производства и направленность региональной политики выхода на внешние рынки.

Показатели динамики темпов роста и прироста экспорта и импорта по годам демонстрируют цикличность развития (рис. 2.). Стабильности и продолжительного роста в показателях нет. Средний прирост экспорта за весь период 2007-2017 составил 16,7 %. Показатели импорта также имеют плавающий рост.

Приведенные данные в таблице 1 и на рисунке 2 наглядно демонстрируют рост индексов импорта в четырех годах, в остальных же случаях проглядывается падение, что благоприятствует повышению потенциала Белгородского региона.

Внешнеторговый оборот имеет колебания в показателях темпов роста. Это комплементарно для растущего потенциала области. Цикличность внешнеторгового оборота объясняется влиянием факторов конъюнктуры, политической ситуации в стране и западных санкций.

Отметим, что условия внешнеторговой деятельности претерпели значительные изменения в течение десяти исследуемых лет (табл. 2), о чем свидетельствует

специальный индекс цен «Условие торговли», который позволяет оценить влияние изменения внешнеторговых цен на объёмы внешней торговли (1):

$$I_{\text{ут}} = \frac{IX}{IM}, (1)$$

где $I_{\text{ут}}$ – Индекс условий торговли;
 IX – Индекс экспорта;
 IM – Индекс импорта.

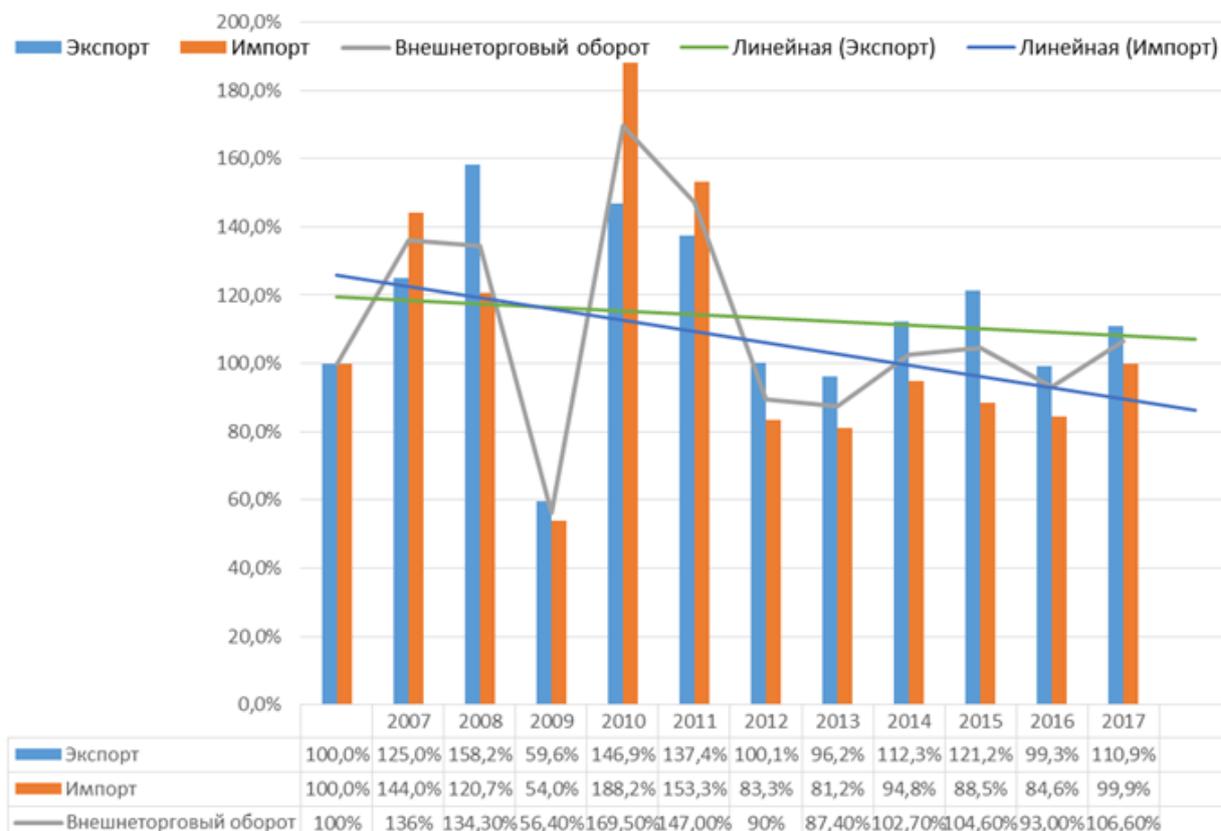


Рис. 2. Показатели темпа прироста (снижения) экспорта, импорта и внешнеторгового оборота Белгородского региона последние 10 лет в % к предыдущему году
 Составлено по данным материалов: [2, 3, 4, 5]

Таблица 2

Относительные показатели экспорта и импорта Белгородской области, за 2007-2017 гг.

Индексы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Условие торговли	0,87	1,31	1,1	0,78	0,90	1,20	1,18	1,18	1,37	1,17	1,11
Покрытия экспортом импорта; самообеспеченность	57,0	74,7	82,4	64,4	57,6	69,3	82,1	97,2	133,1	156,2	173,3
Международной конкурентоспособности	-0,27	-0,14	-0,10	-0,22	-0,27	-0,18	-0,10	-0,01	0,14	0,22	0,27

Составлено по материалам: [2, 3]

Индекс условия торговли - показатель изменения пропорций внешнеторгового обмена. Если показатель <1 , то условия торговли в изучаемом периоде считается неблагоприятным, по сравнению с базисным периодом; если >1 , то благоприятные.

Расчет индекса условий торговли и подход к теоретическим данным позволяет увидеть систематические благоприятные условия торговли Белгородского региона на протяжении последних шести лет. Данная тенденция явно ведет к благосостоянию региона.

Оценим изменения, произошедшие в товарной структуре экспорта за семь лет. Инструментарием послужит удельный вес в общем объеме экспорта 2010 года и 2017 года.

При рассмотрении рисунков 3 и 4 можно судить об положительных и отрицательных изменениях удельного веса структурных частей. Положительным показателем является прирост доли в такой части структуры как:

- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (обрабатывающие производства) на 7,31 %;
- продукция химической промышленности на 1,02 %;
- машиностроительная продукция на 1,63 %;
- продукция химической промышленности на 1,02 %;



Рис. 3 Структура экспорта Белгородского региона за 2010 год
Составлено по материалам: [2, 3, 4, 5]



Рис. 4. Структура экспорта Белгородского региона за 2017 год
Составлено по материалам: [2, 3, 4, 5]

Уменьшение величины доли удельно веса металлов и изделий из них на 3,67% и минеральных продуктов на 6,43 % свидетельствует о повышении специализации региона на другие отрасли в нашем случае – обрабатывающие производства. Это хороший показатель для наращивания экспортного потенциала:

«Предприятия выпускают разнопрофильную продукцию и самостоятельно работают в рынке, в связи с этим трудно дать общую объективную оценку их деятельности. Тем не менее, если говорить об итогах работы машиностроительного комплекса за 7 месяцев 2017 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, то объем производства промышленных товаров составил 101,4 %» [6]. Тем не менее, темпы роста удельного веса этой товарной структуры за сравниваемый период ниже темпов роста этих показателей в абсолютном выражении. Данные результаты в удельном весе толкуют о значительном росте и конкурентоспособности товарной структуры: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье.

Изменения в остальных структурных долях незначительные:

– положительные изменения: древесина и целлюлозно-бумажные изделия на 0,25 %; прочие товары на 0,48 %;

– отрицательные изменения: кожевенное сырье на 0,053; текстиль и обувь на 0,03; драгоценные камни, металлы на 0,51 %.

Разберем товарную структуру Белгородского региона основываясь на статистических показателях 2018 года, а вернее полугодие 2018 года.

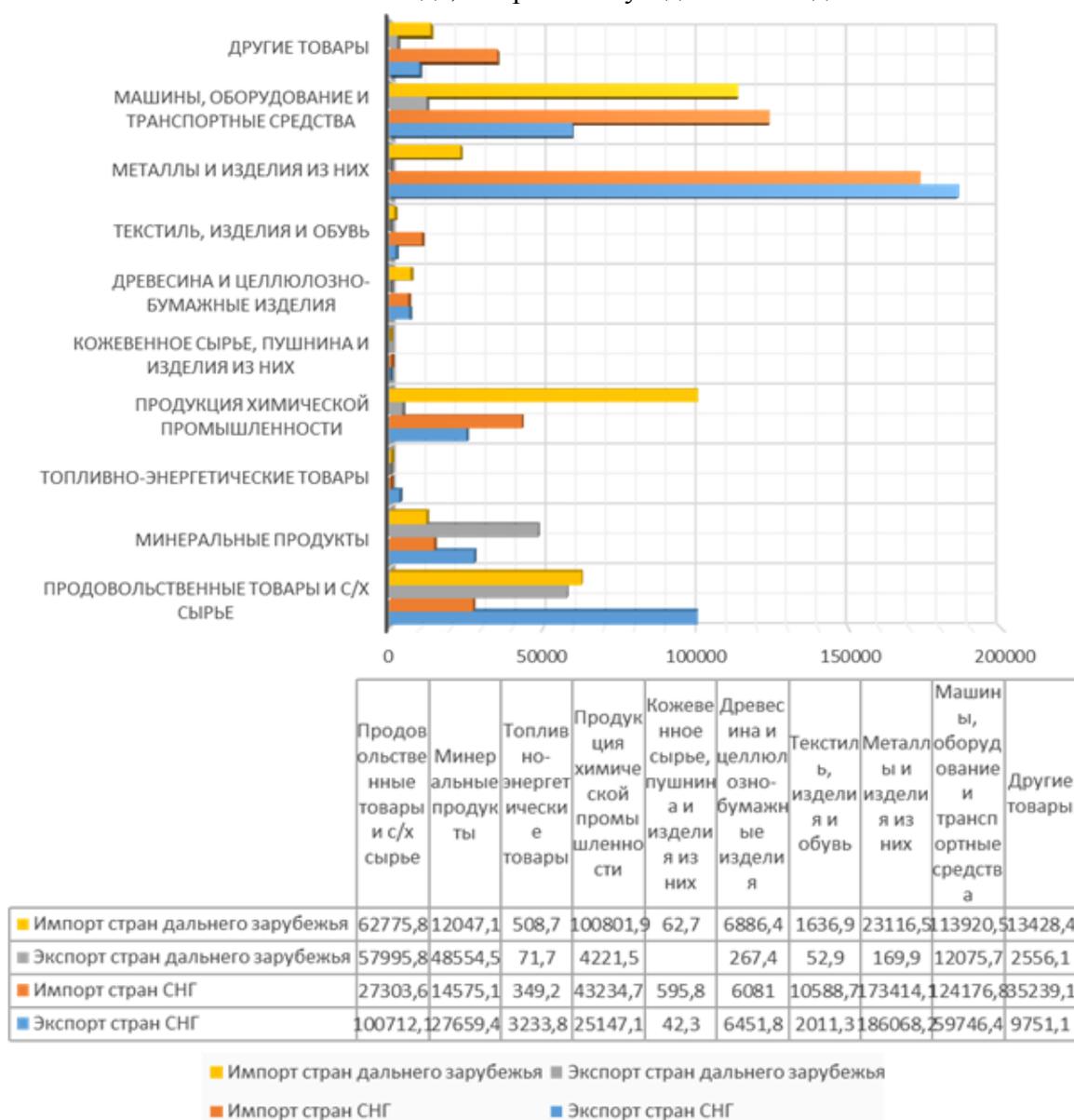


Рис. 5. Товарная структура экспорта и импорта Белгородской области в январе-июне 2018 года

Составлено по материалам: [2, 3, 4, 5]

Учитывая позитивный прогноз экономического роста и экспортного потенциала необходимо разобраться в сдвигах товарной структуры, освоения новых видов производств и переориентации рынков сбыта. Рисунок 5 в первую очередь указывает на основные товарные группы экспорта – это металлы и изделия из них; продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье; машины, оборудование и транспортные средства. Белгородская область была и остается Товарная структура меняется за счет внедрения и развития новых программ и форм управления правительством Белгородской области и в результате видимая и эффективная диверсификации экспорта главным поставщиком полезных ископаемых: железная руда и черные металлы.

Рисунок 5 свидетельствует об импортной зависимости и значимости в экономике региона товарной структуры – металлы и изделия из них, машины оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье занимают третье место по объему удельного веса товарной структуры импорта.

Таким образом, выявленные изменения указывают на снижение экспорта на мировом рынке за последние семь лет. Данное явление обусловлено неравномерностью и противоречивостью мировой и региональной конъюнктуры. Производство одних товаров падает, а производство других растет. Имеет место резкое снижение экспорта в 2015 году, но за счет роста курса доллара темпы прироста экспорта показывают положительную динамику. Позитивными показателями для региона отмечается последовательность отстающих темпов роста импорта к росту объема произведенных товаров и услуг, что влечет за собой тенденцию снижения зависимости от импортных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов, О. Белгородская область более 20 лет входит в десятку регионов страны в рейтинге инвестиционной привлекательности территорий [Электронный ресурс] / О.Абрамов // Региональная власть. – 2018.– Режим доступа: <http://www.eizh.ru/articles/regionalnaya-vlast/oleg-abramov-vitse-gubernator-belgorodskoy-oblasti-belgorodskaya-oblast-bolee-20-let-vkhodit-v-desya>.
2. Белгородская область в цифрах 2017 [Текст]: краткий статистический сборник / Белгородстат; редкол.: О.С. Таранова [и др.]. – 2017. – 272 с.
3. Внешняя торговля / Официальная статистика / Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/foreign_trade/.
4. Внешняя торговля Белгородской области / Официальная статистика / Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/foreign_trade/.
5. Внешняя торговля Белгородской области основными товарами / Официальная статистика / Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/foreign_trade/.
6. Внешняя торговля Белгородской области со странами дальнего зарубежья / Официальная статистика / Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/foreign_trade/.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДА DEA

Д.А. Степанова

г. Москва, Россия

Национальный исследовательский университет

Высшая школа экономики

В статье исследуется применение метода DEA (Data Envelopment Analysis) для оценки эффективности финансового состояния компаний. Исследуемые компании рассматриваются с точки зрения входных и выходных параметров. К входным параметрам относятся данные, характеризующие потенциал компаний, а выходные параметры – результаты деятельности. Автором представлен вывод о деятельности высокотехнологичных компаний пяти отраслей промышленности.

Ключевые слова: высокотехнологичные компании, эффективность функционирования, метод DEA.

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF HIGH-TECH ENTERPRISES ON THE BASIS OF DEA METHOD

D. A. Stepanova

Moscow, Russia

National Research University

Higher School of Economics

The article reviews the use of the DEA (Data Envelopment Analysis) method to estimate the financial performance of companies. The researched companies are described by a set of input and output data. Input parameters characterize the potential of companies, and output parameters - the results of activities. The author presents a conclusion on the activities of high-tech companies in five industries.

Keywords: high-tech enterprises, performance assessment, method DEA.

Введение. В последнее время актуальной проблемой становится оценка эффективности функционирования предприятий различных отраслей промышленности. *Эффективность* – это общее свойство любой целенаправленной деятельности, которое, с познавательной точки зрения, раскрывается через категорию цели и объективно выражается степенью достижения ее с учетом затрат ресурсов и времени [5, с.171]. Традиционно эффективность определялась, как отношение затраченных ресурсов к полученным результатам.

Целью исследования является построение рейтинга высокотехнологичных компаний, относящихся к пяти разным отраслям промышленности, по критерию эффективности функционирования, используя метод DEA. Данный метод часто применяется при проведении сравнительного анализа эффективности как в экономике и финансовой деятельности, так и в менеджменте. С помощью метода DEA происходит оценка эффективности преобразования ресурсов (input) в результаты (output) исследуемых объектов.

Метод «Data Envelopment Analysis». Одним из методов анализа эффективности, не использующих субъективные экспертные оценки, является метод DEA - Data Envelopment Analysis, который переводится как «Анализ среды функционирования». Данный метод был предложен в 1978 г. американскими учеными А. Charnes, W. W. Rhodes [1], которые основывались на идеях М. J. Farrell [2]. Метод DEA рассматривает ряд входных и выходных факторов, а также рассматривает деятельность

предприятия в окружающей среде. Эффективность определяется путем деления суммы всех выходных факторов на сумму всех входных данных. Оценка эффективности проводится для каждого объекта исследования, после чего с помощью метода линейного программирования сопоставляются полученные наблюдения.

Метод DEA позволяет выявить наиболее эффективные объекты исследования с помощью границ эффективности, для остальных объектов оценивается степень неэффективности. Граница эффективности имеет форму выпуклой оболочки в пространстве входных и выходных переменных и берется в качестве критерия для сравнения полученных оценок эффективности каждого исследуемого объекта. На графике эффективность исследуемых объектов изображается степенью близости к границе эффективности [5]

Математическая запись DEA модели для k входов, m выходов и n объектов исследования может быть представлена следующим образом:

$$\begin{aligned} & \min_{\theta, \lambda} (\theta), \\ & -y_i + Y\lambda \geq 0, \\ & \theta x_i - X\lambda \geq 0, \\ & \lambda \geq 0 \end{aligned}$$

θ – скаляр,

λ – вектор констант размерности $n \times 1$.

Значения θ , которые будут получены при решении задачи, являются мерой эффективности объекта. Однако эффективность не может превышать 1 [3, с. 140–141].

На границе эффективности будут находиться те объекты, значение эффективности которых равно 1. Для тех исследуемых объектов, значение которых будет меньше 1, необходимо разработать рекомендации по оптимизации деятельности компании, к которым, в первую очередь, надо отнести сокращение объемов затрачиваемых ресурсов без изменения значений выходных переменных [5, с.173].

Применение метода DEA. На основе данных, опубликованных в Science and Engineering Indicators, к высокотехнологичным отраслям относятся аэрокосмическая, фармацевтическая, полупроводниковая индустрии, производство компьютерной техники и техники для средств связи [4].

Для данного исследования нами были отобраны предприятия, относящиеся к сфере высоких технологий по стандартам ОЭСР, а именно: производство фармацевтических препаратов, самолетов и космических аппаратов, электронного и телекоммуникационного оборудования, компьютеров и офисной техники, медицинского оборудования и измерительных приборов.

Анализ был проведен на основе данных бухгалтерской отчетности российских предприятий и организаций, размещенных в базе данных Ruslana. Отбор организаций осуществлялся на основе классификации отраслей промышленности 2014 года (ОКVED 2014) и на основе данных по отдельным показателям финансово-хозяйственной деятельности отобранных предприятий за 2009-2017 гг.

Выборка компаний была сформирована, исходя из тех соображений, что к высокотехнологичным отраслям относятся, в первую очередь, те организации, которые занимаются научно-исследовательскими разработками, а, следовательно, основной код ОКВЭД у таких организаций должен быть 72 «Научные исследования и разработки». Полученная выборка действующих российских организаций, занимающихся научными разработками, составила 36 857 компаний. Далее из полученной выборки были выбраны организации, которые относятся к высокотехнологичным отраслям по ОКВЭД, представленным в таблице 1.

В результате анализа наличия данных по финансово-хозяйственной деятельности были отобраны те компании, которые имели наиболее полный набор по

входам и выходам. Так, компаний с ОКВЭД 21 осталось 219 ед., с ОКВЭД 27 – 535 ед., с ОКВЭД 28,9 – 422 ед, с ОКВЭД 30 – 268 ед. и с ОКВЭД 32,5 – 173 ед. Итого – 1 617 компаний.

Таблица 1

Коды ОКВЭД для высокотехнологичных отраслей

<i>№</i>	<i>Отрасль</i>	<i>ОКВЭД</i>	<i>Описание деятельности по ОКVED 2014</i>
1	Производство фармацевтических препаратов	21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях
2	Производство электронного и телекоммуникационного оборудования	27	Производство электрического оборудования
3	Производство самолетов и космических аппаратов	28,9	Производство прочих машин специального назначения
4	Производство электронного и телекоммуникационного оборудования	30	Производство прочих транспортных средств и оборудования
5	Производство медицинского оборудования и измерительных приборов	32,5	Производство медицинских инструментов и оборудования

С помощью программного продукта EMS (Efficiency Measurement System) были построены ориентированные на вход модели для нескольких отраслей, результаты расчетов которых представлены в таблице 2. На рисунках 1 представлены границы эффективности для каждой из рассмотренных отраслей.

К рассматриваемым переменным модели мы отнесли:

- входные данные: операционные расходы, размер основных средств;
- выходные данные: выручка от реализации продукции.

В случае, если коэффициент эффективность θ меньше 1, компании рассматриваемой отрасли работают неэффективно.

Следует отметить, что в процессе отображения результатов на графике, из выборки были исключены компании в количестве: ОКВЭД 21 – 8 шт., ОКВЭД 27 – 2 шт., ОКВЭД 28,9 – 14 шт., ОКВЭД 30 – 5 шт., ОКВЭД 32,5 – 3 шт. в связи с тем, что они являлись статистическими выбросами.

Таблица 2

Количество компаний в соответствии с достижением критерия эффективности по отраслям высоких технологий

Критерий эффективности	ОКВЭД				
	21	27	28,9	30	32,5
Свыше 1	11	11	14	5	5
0,8-1	4	4	19	0	1
0,5-0,79	21	11	46	5	7
Ниже 0,5	175	507	329	253	157

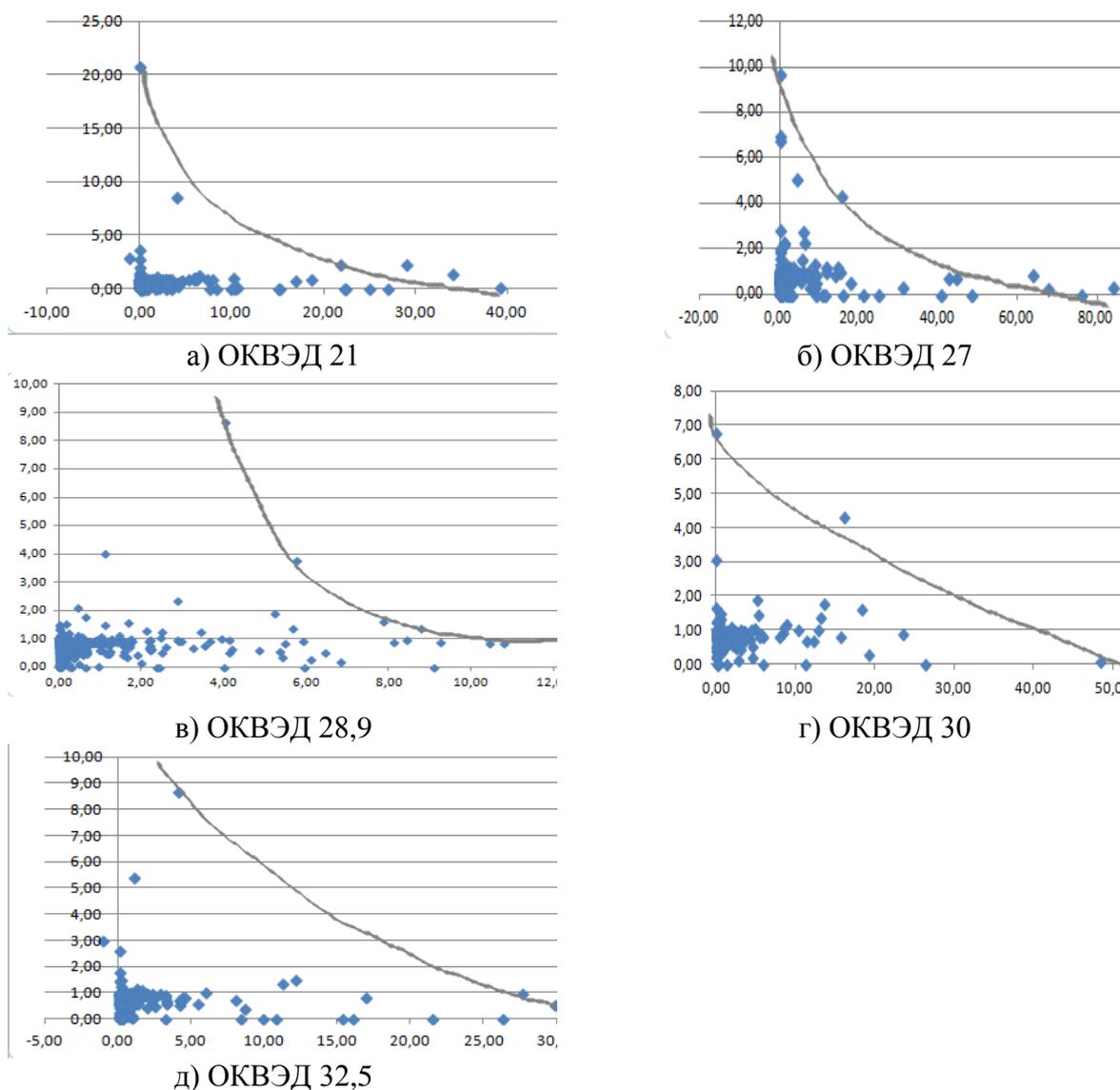


Рис. 1. Границы эффективности для российских компаний в сфере высоких технологий по отраслям

Примечание: по оси показана фондоёмкость (отношение основных фондов к выручке), а по оси ординат – издержкoёмкость (отношение операционных затрат к выручке).

Из рис.1 видно, что наибольшее количество компаний, характеризующихся в качестве эффективных, относятся к отрасли «Производство самолетов и космических аппаратов».

Таким образом, в работе произведена оценка эффективности компаний, относящихся к пяти различным отраслям и характеризующихся высокотехнологичными компаниями. На основе представленных выше результатов можно сделать вывод, что деятельность только 2,8% всех проанализированных компаний можно считать эффективной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Charnes, A. Measuring the Efficiency of Decision Making Units / A. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes // European Journal of Operational Research. – 1978. – Vol. 2. – P. 429–444.
2. Cooper, W. W. Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References, and DEA-Solver Software / W. W. Cooper, L. M. Seiford, K. Tone. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 2000. – 318 p.
3. Coelli, T. An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis / T. Coelli, D. S. Prasada Rao, G. E. Battese. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 1998. – 275 p.

4. Science and Engineering Indicators Digest 2016, стр. 12

5. Рукавицына Т. А., Смолин В. В. Реализация метода DEA для диагностики финансового состояния предприятий / Т. А. Рукавицына, В. В. Смолин // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева. - 2008. - №3. – с.171-175

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТАТУС РОССИИ: ПУТИ МОДЕРНИЗИРОВАНИЯ

М.С. Третьякова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В данной статье рассматриваются понятие и основные составляющие такого сложного понятия, как социально-экономический статус России. Помимо этого, предлагаются ключевые направления, способствующие перспективному развитию экономической и социальной составляющей России.

Ключевые слова: экономика, экономическое развитие, реформирование.

SOCIO-ECONOMIC STATUS OF RUSSIA: WAYS OF MODERNIZATION

M.S. Tretyakova

Belgorod, Russia

Belgorod State University

This article discusses the concept and main components of such a complex concept as the socio-economic status of Russia. In addition, the proposed key areas that contribute to the long-term development of the economic and social component of Russia.

Keywords: economics, economic development, reforming.

Российская экономика подвержена глубокой трансформации, направленной на осуществление радикальных изменений экономической системы. В первую очередь это связано с изменениями, происходящими на международном уровне. Так, глобальный кризис, начавшийся в 2008 году требует развития страны на экономическом, социальном и других уровнях, с целью обеспечения достойного положения в международных рейтингах.

Важнейшей особенностью современного этапа развития в условиях кризиса выступает политизация экономической жизни. Рынки стали значительно подчиняться политическим законам, приводя в упадок законы экономики. Санкции – один из ярчайших примеров данного движения [2].

Экономическое развитие России находится под колоссальным влиянием таких интернациональных изменений и новшеств, как санкции, неустойчивость цен на нефть и товары российского экспорта. Причем проблема заключается в стремительности падения цен на нефть, которой никогда не наблюдалось. В 2017 году нефть подешевела вдвое практически за полгода, что беспрецедентно в современной экономической истории [3].

До недавнего времени кризисы приводили к сжатию экономики, которая после восстановления баланса восстанавливалась автоматически. В последние годы данная проблема требует иных решений. Необходимы инвестиции – частные и государственные, внутренние и внешние. На сегодняшний день инвестиции должны быть драйвером – более важным, чем рост потребления и экспортный спрос. Установление России на путь стабильного и устойчивого роста требует существенного увеличения масштабов

инвестиций - с нынешних 20% ВВП до 22-24% [1]. Главенствующее место занимают внутренние частные инвестиции. Крайне важно разработать меры, которые бы не только стимулировали сбережения, но и способствовали трансформации их в инвестиции.

В рамках этой статьи хотелось бы акцентировать внимание на ключевые направления, способствующие перспективному развитию экономической и социальной составляющей России. Так, эффективная бюджетная политика является неотъемлемым компонентом приспособления экономики к новым реалиям. Важной задачей в бюджетной сфере является установление баланса между необходимостью жить по средствам и созданием бюджетных стимулов для возобновления роста.

Необходимо развивать налаживание расходов бюджета, сокращая контрпродуктивные расходы и наращивая более эффективные, способствующие повышению производительности экономики России. Примером могут послужить инвестиции в человека и инвестиции в транспортную инфраструктуру.

В последнее время отмечалась деградация ситуации с региональными бюджетами – стремительно рос их долг, прежде всего коммерческий. Тем не менее, правительству России удалось остановить рост долговой нагрузки на регионы. Теперь основной задачей является повышение устойчивости региональных и местных бюджетов.

Также стоит рассчитывать на эффективную реализацию новых мер, содержащихся в законе о промышленной политике: режим специального инвестиционного контракта, который гарантирует предсказуемость условий в течение 10 лет. Более того, Фонд развития промышленности, успешно налаживает свою деятельность в финансовой поддержке развивающихся компаний.

Основным критерием при оказании государственной поддержки проектам является способность экспортировать несырьевую продукцию. Благодаря этому в настоящее время создаются институты поддержки экспорта, такие как «ЭКСАР» и Российский экспортный центр (РЭЦ).

Стоит отметить, что существует проблема переосмысления некоторых широко используемых подходов к внешней торговле, включая защиту российского бизнеса. В XXI веке возникла задача внедрения отечественных производителей в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Несмотря на сложности геополитического характера, Россия будет продвигаться по пути внешнеэкономической открытости, создания зон свободной торговли с отдельными странами и группами стран, подписывать преференциальные торговые соглашения. Россия обладает огромным потенциалом и возможностями, которые открывает либерализация международной торговли, осуществляемой на основе равноправности.

Что касается предпринимательства, в первую очередь следует устранить негативные предположения бизнеса, создать условия для снижения экономических, политических и правоприменительных рисков предпринимательской деятельности. Обязательность и исполнимость власти послужит базисом для ослабления негативных ожиданий бизнеса.

Необходимо реформирование рынка труда, несмотря на низкий уровень безработицы. Непрерывающееся снижение числа граждан трудоспособного возраста требует усиленных мер по задействованию имеющихся трудовых ресурсов, по концентрации их в точках экономического роста. В случае, если данные действия будут реализованы успешно, качество трудоустройства будет расти [1].

Многообразие задач, требующих решения, особенно в условиях лимитированных ресурсов, требуют радикальных действий. Исключительно в таких условиях будет успешно обозначена новая форма экономической системы, способная давать благополучные и стремительные результаты, ощутимые для граждан России и международных союзников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранов А. О. Оценка глубины и длительности рецессии в России и меры Правительства РФ по ее преодолению // ЭКО. – 2015. - №4. - С. 72-92.
2. Третьякова Л.А. Рынок труда как главный элемент устойчивого регионального развития. Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 36 (411). С. 2-15.
3. Зуев В. Н. Глобальное экономическое регулирование. М.: Магистр, 2011. 573 с.

ДИНАМИКА ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

А.С. Хирьянов, Е.И. Дорохова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье дана оценка денежных доходов населения Белгородской области и других субъектов Российской Федерации, входящих в Центрально-Черноземный экономический район. Выявлена доля высокооплачиваемых и низкооплачиваемых работников, рассмотрена динамика среднедушевых денежных доходов.

***Ключевые слова:** денежные доходы населения, дифференциация, социальное расслоение*

DYNAMICS OF MONETARY INCOME OF THE POPULATION OF THE BELGOROD REGION: COMPARATIVE ANALYSIS

A.S. Khirjakov, E.I. Dorohova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article assesses the monetary income of the population of the Belgorod region and other subjects of the Russian Federation. The share of high-paid and low-paid workers is revealed, the dynamics of per capita cash income is considered..

***Key words:** monetary incomes of the population, differentiation, social stratification*

Значительная дифференциация денежных доходов населения России способствует социальному расслоению. Нельзя сказать, что положение дел по этому вопросу у России уникально, в целом весь мир сталкивается с этой проблемой.

В большинстве стран подобное расслоение является следствием неоднородного уровня доходов граждан, что во многом можно объяснить различиями в уровне заработной платы. При этом разница в заработной плате отмечается как между различными субъектами РФ, так и внутри регионов.

В конце 2018 года был опубликован рейтинг регионов по зарплатам, составленный агентством «РИА Рейтинг», согласно результатам которого Белгородская область заняла 57 место среди всех 85 субъектов РФ. Данная информация позволяет дать сравнительную оценку Белгородской области по уровню доходов населения, оценить динамику показателя.

Необходимо уточнить, что даже среди лидеров рейтинга существует весомая разница в уровне доходов. Так, замыкающая десятку Мурманская область с результатом 8,4% более чем в три раза уступает лидеру рейтинга, а Свердловская область, входящая в ТОП-25 рейтинга, уже в 10 раз по доле высокооплачиваемых работников уступает лидерам [3]. Большинство регионов ЦФО занимают места во второй половине с долей высокооплачиваемых работников около 1%.

Для ранжирования работников по уровню оплаты труда использовался показатель доли работников, имеющих к выплате 100 тыс. рублей и более в месяц, а также показатель доли низкооплачиваемых работников. Для оценки удельного веса низкооплачиваемых работников в 2017 году был определен уровень в 10 тыс. рублей, а в 2018 году – 15 тыс. рублей, поэтому в таблице 1 из-за несопоставимости эти показатели приведены справочно.

В 2017 году Белгородская область заняла также 57 место, с показателем доли высокооплачиваемых работников 1,06% от числа рабочей силы региона, что в абсолютном выражении составляет 8,7 тыс. человек. Всего в России имеют высокую заработную плату 3159,2 тыс. человек. В 2018 году по сравнению с 2017 доля высокооплачиваемых работников незначительно увеличилась, в целом по России показатель вырос на 0,26%. В выбранных для анализа других субъектах РФ доля высокооплачиваемых работников, равно как и место в рейтинге существенно не изменилось.

Таблица 1

Доля высокооплачиваемых и низкооплачиваемых работников субъектов РФ за 2017-2018 гг.

	2018 г.			2017 г.		
	Доля работников с зарплатой выше 100 тыс. руб., %	Доля работников с зарплатой ниже 15 тыс. руб., %	Место в рейтинге	Доля работников с зарплатой выше 100 тыс. руб., %	Доля работников с зарплатой ниже 10 тыс. руб., %	Место в рейтинге
Белгородская область	1,08	20,3	57	1,06	8,9	57
Воронежская область	1,34	27,4	48	1,28	15	49
Курская область	0,95	27	64	0,9	20,4	64
Липецкая область	1,33	27,5	49	1,28	14,6	48
г. Москва	17,59	3,1	5	17,05	1,5	3
РФ	4,39	20,1	—	4,13	11,3	—
ТОП-5 субъектов (среднее)	21,49	1,8	—	18,28	0,96	—

Источники: [3, 4].

Проведенный нами анализ субъектов Российской Федерации по доле низкооплачиваемых работников, показал, что Белгородская область занимает 26 место, число граждан получающих доход ниже 15 тыс. рублей составляет 20,3%, что незначительно выше общероссийского показателя. Примечательно, что в Белгородской области по сравнению с соседними областями доля низкооплачиваемых работников в 2018 году примерно на 7% ниже.

Рассмотрим динамику значимых социально-экономических показателей Белгородской области и Российской Федерации в целом: реальные денежные доходы (в процентах к предыдущему году), среднедушевые денежные доходы (табл. 2).

Среднедушевой денежный доход в среднем на душу населения в Белгородской области в 2017 году составил 30074 рубля. Показатель 2017 года по области уступает показателю по России в 0,95 раз. Реальные денежные доходы населения Белгородской области в 2017 году увеличились на 3,7 % по отношению к 2016 году.

В части рейтинга с наиболее низкой долей высокооплачиваемых специалистов находятся субъекты центральной России и ряд национальных республик. Нахождение последних на таких позициях в рейтинге можно объяснить исторически сложившимися

экономическими условиями, относительно высоким уровнем безработицы и не высоким уровнем зарплат, отсутствие вакансий с высокой заработной платой, в том числе и Белгородской области. При этом относительно близкое расположение с Москвы, которая является одним из лидеров рейтинга, местом головных офисов большинства ведущих компаний России и мира зачастую привлекает молодых активных граждан, способные вести бизнес большими возможностями. Высококласные специалисты, потенциальные руководители высшего звена имеют возможности для переезда в Москву, что несколько обескровливает ближайшие к ней регионы. К тому же для Белгородской области имеет вес фактор географического положения приграничного к Украине региона. Некогда данный фактор благоприятно сказывался на развитии региона, однако в условиях обострения торгово-политических отношений с Украиной и последовавшего сокращения двустороннего внешнеторгового оборота это преимущество утратило свою значимость. Ещё одной причиной может выступать отсутствие градообразующих предприятий в ряде областей центральной России.

Таблица 2

Динамика реальных денежных доходов и среднедушевых денежных доходов в Белгородской области и РФ за 2015-2017 гг.

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	2016/2015; ±	2017/2016; ±
	РФ				
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	30467	30747	31422	1,009	1,022
Динамика реальной среднемесячной начисленной зарплаты, % к пред. году	91	100,8	102,9	+ 9,8	+ 2,1
	Белгородская обл.				
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	28331	29591	30074	1,044	1,016
Динамика реальной среднемесячной начисленной зарплаты, % к пред. году	93,2	100,8	104,5	+ 7,6	+ 3,7

Источник:[1], [2].

В целом, несмотря на положение в рейтинге, Белгородская область имеет темпы роста заработной платы сопоставимые с общероссийскими, находится в лидерах по качеству и уровню жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баланс денежных доходов и расходов населения [Электронный ресурс]: [официальный сайт] Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
2. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс]: [официальный сайт] Федеральная служба государственной статистики (Росстат) – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
3. Уровень и распределение зарплат в регионах России – 2018 [Электронный ресурс]: [официальный сайт] – Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20181203/630113417.html>
4. Уровень и распределение зарплат в регионах России – 2017 [Электронный ресурс]: [официальный сайт] – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/infografika/20171207/630078217.html>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

Е.В. Ходячих, А.П. Борзенко

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье проанализированы основные направления развития российского рынка ценных бумаг в рамках современных международных экономических отношений, что отражает актуальность темы исследования. Авторами рассмотрены основные драйверы российского фондового рынка в целом и по отраслям, сделаны выводы, а так же прогнозы развития российского рынка акций на ближайший год.

Ключевые слова: фондовые рынки, акции, московская биржа, отраслевые индексы, экономические отношения.

THE CURRENT STATE OF THE STOCK MARKET IN RUSSIA

E.V. Khodyachikh, A.P. Borzenko

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article analyzes the main directions of development of the Russian stock market in the framework of modern international economic relations, which makes research topic relevant. Having done a review of the main drivers of the Russian stock market in general and by industries, made conclusions and predictions for the development of the Russian stock market for the coming year.

Keywords: stock market, bonds, MOEX, industry indices, economic relations.

В 2018 году мировые рынки акций подверглись влиянию множества негативных событий и потрясений: валютные колебания, высокая волатильность нефтяных котировок, введение нескольких пакетов антироссийских санкций, ужесточение риторики ФРС США, давление на развивающиеся рынки и торговые конфликты, а так же замедление темпов глобального экономического роста. Несмотря на все это, годовая доходность индекса МосБиржи на конец года составила 12%.

Российский фондовый рынок начал год с роста на 8,5% в первый же месяц. Однако уже в начале февраля на фоне коррекции на западных площадках индекс МосБиржи растерял часть потенциала. 5 февраля индекс Dow Jones установил анти рекордное значение, опустившись на 1175,21 пункта, что стало максимальным падением в рамках одного дня за все время. В то же время индекс волатильности VIX вырос на 115%, что стало максимальным показателем за всю историю. В целом в первые 9 дней февраля американский индекс S&P 500 потерял 7,2%, что не могло не сказаться на российском рынке, но за счет поддержки со стороны растущих цен на нефть потери отечественного рынка составили 4,1%.

В марте рейтинговое агентство S&P повысило суверенный рейтинг РФ до «BBB-» со стабильным прогнозом. 9 апреля 2018 года были введены санкции против 14 российских бизнесменов и 17 чиновников, что стало черным понедельником для российского фондового рынка. В этот день индекс МосБиржи просел на 8,3%. Наибольшие потери от введенных мер понесли компании «Русал», «Полюс Золото», «Еп+», а также крупнейший банк страны «Сбербанк», являющийся кредитором большинства компаний, попавших в санкционный список. Однако в конце месяца индексы восстановились и продолжили движение вверх.

16 июля в Хельсинки прошла первая встреча лидеров США и России, которую оба участника назвали продуктивной. 24 июля в третьем чтении Госдумой был принят закон о повышении НДС до 20% с 2019 года. В результате этого нововведения, по прогнозам ЦБ РФ, инфляция в России в 2019 году может составить 5,5% годовых. Также в этот день был принят законопроект о налоговом маневре в нефтяной отрасли, согласно которому с 2019 по 2024гг. экспортная пошлина на нефть и нефтепродукты снизится с 30% от цены нефти до нуля, а налог на добычу полезных ископаемых соразмерно возрастет.

В конце июля компании выплачивали дивиденды по итогам 2017 года, что принесло инвесторам одни из самых высоких доходов за последние годы. Дивидендная доходность индекса МосБиржи с мая по июль 2018 года составила 3,9%, а годовая превысила 5%. 9 августа помощником президента Андреем Белоусовым был предложен план по изъятию сверхдоходов у компаний металлургического, химического и горнодобывающего секторов, что негативно сказалось на котировках акций компаний этих отраслей. Инициатива не была принята в изначальном виде, а 8 и 27 августа 2018 года в силу вступили новые антироссийские санкции на поставки товаров и оборудования двойного назначения из США, но реакции рынка на эти новости не последовало, так как ожидаемые события уже были заложены в цене индекса.

В октябре на цена на нефть за баррель достигла рекордных 5.6 тыс. рублей, на этом фоне индекс МосБиржи достиг исторического максимума выше отметки 2500 пунктов. Одновременно с этим на американских площадках наблюдалась коррекция, обусловленная ужесточением денежно-кредитной политики ФРС и ростом доходности 10-летних гособлигаций США, а так же к косвенным причинам просадки можно отнести опасения относительно торговых противоречий между КНР и США и снижение прогноза роста мировой экономики в 2018-2019гг на 0,2% в год.

Российский рынок в этот период показал себя лучше американских и европейских индексов, отметившись умеренной просадкой. 5-7 декабря проходил саммит стран-участниц ОПЕК, на котором было принято решение о продлении сделки ОПЕК+ на следующие полгода и сокращении добычи нефти на 1,2 млн. баррелей в сутки, с целью не допустить избытка предложения нефти на рынке и поддержания уровня цен. Ниже проиллюстрирована годовая динамика индекса МосБиржи за 2018 год (рис.1).

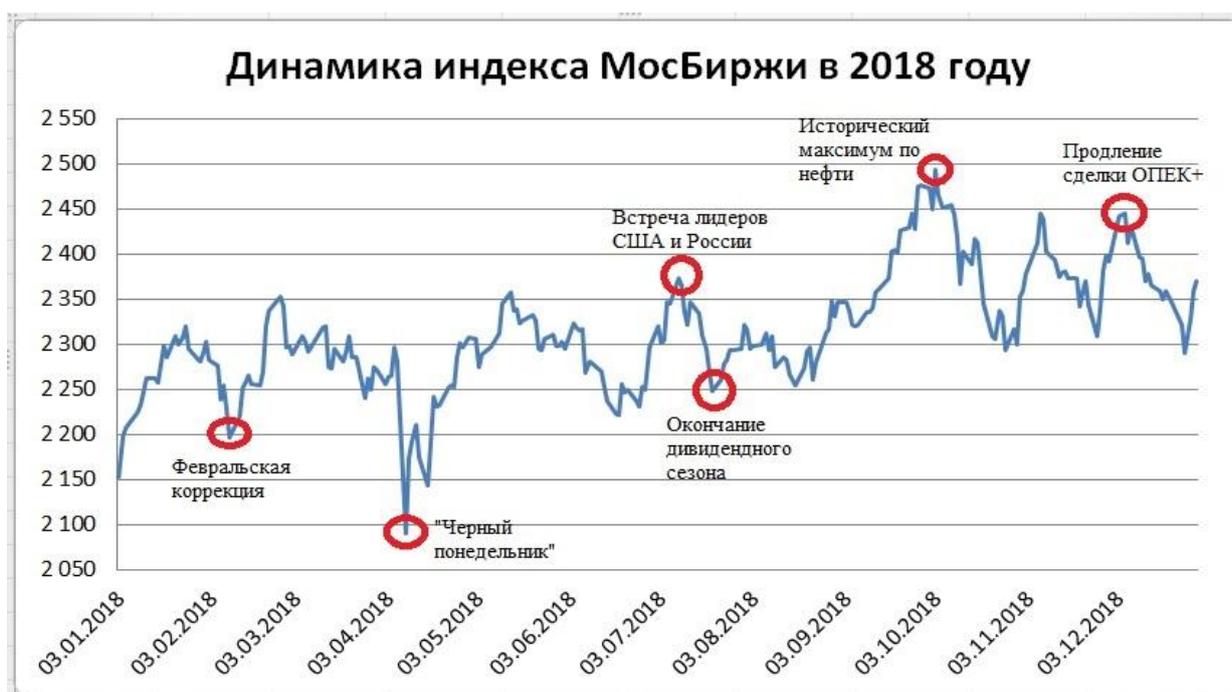


Рис. 1. Динамика индекса МосБиржи за 2018 год

2018 год можно назвать одним из самых успешных для российских нефтегазовых компаний за всю их историю. Индекс Нефти и газа с начала года повысился на 33,2%. Таким образом, нефтяной сектор стал явным лидером прироста и существенно опередил в этом плане рублевый индекс МосБиржи. В числе лидеров роста вышли "НОВАТЭК" (+62,9%), "Татнефть" (+51,6%), "ЛУКОЙЛ" (+46%), "Сургутнефтегаз" (+38%), "Газпром" (+16,1%). Аномальное сочетание высоких цен на "черное золото" и слабого рубля на фоне лага экспортных пошлин стали причиной стремительного роста их финансовых показателей и капитализации. Ралли в нефтегазовом секторе заметно снизило потенциал роста акций многих компаний, однако большинство все еще недооценены, считают аналитики. Отдельно стоит отметить "Роснефть" (+45,2%), которая сохранила лидерство по объему добычи нефти и жидких углеводородов. В августе компания на бирже стала дороже, чем "Сбербанк". Российские нефтяные компании опубликовали в целом сильные годовые отчеты, что предполагает увеличение дивидендных выплат.

Также в положительной зоне представители сектора металлургии и добычи – "Северсталь" (+5,1%), "АЛРОСА" (+30,1%), ММК (+1%) и НЛМК (+5,7%). Падение рубля оказало поддержку финансовым показателям компаний сектора, компенсировав негативный эффект от снижения цен на металлы. Сверхдоходы, полученные благодаря падению курса рубля в последние годы, металлурги тратили на сокращение долговой нагрузки. Однако, как предполагают эксперты, уже в ближайшие годы, крупнейшие компании увеличат инвестиции, что потребует пересмотра дивидендной политики.

В аутсайдерах года остались сектора, ориентированные на локальный спрос – потребление, транспорт и финансовый сектор. Сектор потребительских товаров и торговли с начала текущего года просел на 14%. Представители розничной торговли уже в течение нескольких лет страдают от тенденции к сокращению реальных располагаемых доходов россиян. В первую очередь это относится к таким крупным продуктовым розничным сетям, как "Магнит" (-46%) и X5 Retail Group (-18,6% с начала торгов на бирже в феврале 2018 года). Однако торговая сеть "М.Видео" (+0,5%) сумела расширяться, поглотив столь значимых конкурентов, как "Эльдорадо" и "MediaMarkt".

Также провальным этот год стал для транспортного сектора, который потерял порядка 21%. Его просадка состоялась в результате затяжного полуторалетнего снижения стоимости акций "Аэрофлота" (-28%). Отечественный авиаперевозчик пострадал от сильного годового прироста стоимости авиационного топлива. Кроме того, из США несколько раз поступали заявления о возможности введения адресных санкций против перевозчика. Эти инерционные бумаги пока не в силах уверенно развернуться вверх, несмотря на то, что они уже очень сильно подешевели.

Сектор Банки и Финансы по итогам 2018 года потерял около 19%. Акции банков находились под давлением в связи с сохраняющимися санкционными рисками. При этом явного улучшения внешнеполитического фона пока не предвидится в ближайшее время. Однако фундаментальные показатели для лидеров сектора остаются весьма позитивными. К примеру, на текущий момент чистая прибыль «Сбербанка» продолжает расти. Дополнительным позитивным фактором является и дивидендная доходность. Именно рекордные показатели банка поддержали интерес инвесторов к бумагам. Динамика отраслевых индексов ММВБ приведена на рисунке 2.

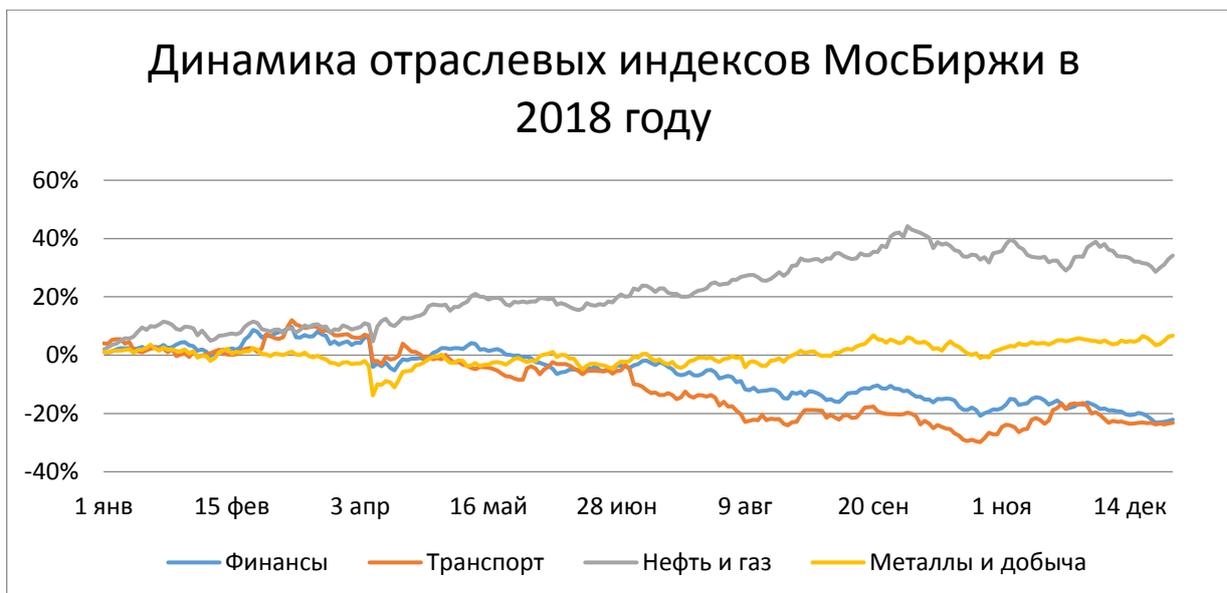


Рис. 2. Динамика отраслевых индексов МосБиржи в 2018 году

Можно ожидать, что 2019 год также окажется нелегким для российского фондового рынка. Прежде всего, сохранится неопределенность на мировых финансовых рынках на фоне торговых противоречий (маловероятно, что они будут решены в ближайшее время), замедления экономического роста развивающихся экономик и выхода Великобритании из состава ЕС. Все это может косвенно повлиять на российский рынок и сформировать внешний фон с негативным оттенком. Если цены на нефть приостановят стремительное падение и зафиксируются на уровне \$55-60 за баррель, то нефтегазовый сектор может оказать поддержку российскому фондовому рынку, как это было в I полугодии 2018 года. Также при постепенном ослаблении рубля основными драйверами роста отрасли могут стать экспортноориентированные компании, такие как «Алроса», «Норильский Никель», «Полюс золото». Самым ожидаемым событием на российском рынке станет дивидендный сезон в мае-июле 2019 года. Средняя дивидендная доходность акций индекса МосБиржи достигнет рекордного значения и составит около 7% годовых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Davidson S. Economists and the stock market: speculative theories of stock market fluctuations [Текст] : учеб. пособие / S. Davidson. – NUS-Press, 2014. – 419 с.
2. Stock Market Quotes & Financial News [Электронный ресурс] : [сайт] / авт. и рук. проекта Д. Эфрат – Madrid., 2007-2019. – Режим доступа : www.investing.com
3. World federation of exchanges [Электронный ресурс] : [сайт] / авт. И рук. проекта Nandini Sukumar. – London., 2014-2019. – Режим доступа : www.world-exchanges.org.

РАЗВИТИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА

А.В. Бовкунова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассматриваются нетрадиционные формы занятости населения (в особенности – молодежи) как новый вектор в развитии трудовых отношений

современной России. Приводятся черты, характерные для стандартных и нестандартных форм занятости, указываются позитивные и негативные факторы развития таких форм занятости как для самого работника, так и для работодателя и всего государства.

Ключевые слова: высшее образование, государство, законодательное регулирование, нетрадиционные формы занятости, работники, работодатели, самозанятость, трудовые отношения, трудоустройство.

DEVELOPMENT OF NON-TRADITIONAL FORMS OF EMPLOYMENT OF POPULATION AS A WAY TO INCREASE EFFICIENCY OF EMPLOYMENT

A.V. Bovkunova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article discusses non-traditional forms of employment of the population (especially the youth) as a new vector in the development of labor relations of Russia. The features characteristic of standard and non-standard forms of employment are given, positive and negative factors are indicated for the development of such forms of employment for the employee himself, for the employer and the entire state.

Keywords: higher education, state, legislative regulation, non-traditional forms of employment, employees, employers, self-employment, labor relations, employment.

В современном мире законодательство, регулирующее трудовую деятельность, опирается на стандартные трудовые отношения, обеспечивающие защиту прав работников, и в то же время являющиеся выгодными работодателям, заинтересованным в стабильном контингенте работников, в проведении долгосрочной управленческой политики, в сохранении на рабочих местах талантливых специалистов. Но в то же время как тенденция последнего десятилетия наблюдается переход от традиционных к нетрадиционным формам занятости, структурные и институциональные изменения, трансформация трудоустройства населения и, как следствие, развитие процессов комплексного изменения занятости с появлением новых (нестандартных) форм занятости [3, с. 56].

Предпосылками процессов, которые происходят в социально-трудовых отношениях, приводят к зарождению и развитию нетрадиционных форм занятости и коренным образом изменяют модель трудоустройства, и, соответственно, факторами развития нетрадиционных форм занятости, которые оказывают влияние на спрос и предложение труда, является смена технико-технологических укладов, процессы глобализации и повсеместной цифровизации общества, научный прогресс в его современных формах, растущая сегментация и ослабление роли государственного регулирования социально-трудовой сферы, демографические сдвиги, стремление работодателей к снижению издержек, снижение роли коллективных договоров и отсутствие социального диалога, повышение спроса в том числе трудовых мигрантов на рабочие места и нерегламентированные формы занятости, учащение экономических кризисов с последующим ростом безработицы, потерей рабочих мест и ростом согласия работников на неформальную занятость [4, с. 90].

На основании статистического сборника Федеральной службы государственной статистики (Росстата), в котором представлены статистические данные о рынке труда в Российской Федерации за 2006-2017 года, а также приведена информация о численности и составе рабочей силы, занятых и безработных, о численности лиц, не входящих в состав рабочей силы, о занятых в неформальном секторе, можно сделать вывод, что в 2017 году по численности занятых в неформальном секторе больше всего составляет категория в

возрасте 25-29 лет (2108 тыс. человек), после этого – категории в возрасте 30-34 лет (2077 тыс. человек) и в возрасте 35-39 лет (2004 тыс. человек). Такая же ситуация касается возрастных категорий и их занятости в неформальном секторе прослеживается с 2009 года. Эти данные иллюстрируют тот факт, что нетрадиционные формы занятости более всего присущи молодому поколению граждан страны. По данным Международной организации труда молодые люди часто заняты на срочных трудовых контрактах или работают на условиях неполного рабочего времени.

В свою очередь другой статистический сборник Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели» свидетельствует о том, что потребность в работниках, заявленных работодателями в службу занятости по Белгородской области, в 2017 году составляла 21162 человека, что выше, чем в 2015 и 2016 годах (18673 человека и 20711 человек соответственно). Для сравнения в других городах Центрального федерального округа в 2017 году этот показатель превосходит только ситуация в Воронежской области (23495 человек), Московской области (39602 человека), и г. Москва (164502 человека).

Согласно данным Центра макроэкономических исследований Сбербанка России наибольшее распространение неформальная занятость имеет в северокавказских республиках страны (около 40% занятого населения занято в неформальном секторе). Наименьшее распространение неформальной занятости зафиксировано в столицах. В Москве она составляет 3,7%, в Санкт-Петербурге – 2,2% от занятого населения. Напрашивается такой вывод: в экономически развитых регионах страны с низкой безработицей население не соглашается на неформальные трудовые отношения, предпочитая официальные контракты. И, наоборот, при высокой безработице люди соглашаются на любую форму занятости, включая неформальные формы. Таким образом, неформальные трудовые отношения выступают в большинстве случаев альтернативой безработице, а не формальной занятости. Работники выбирают неформальные формы занятости не в поисках высоких доходов или отсутствия налогов, а от невозможности найти работу с формализованными контрактами.

Уже ставшая характерной для современного мира нетрадиционная форма занятости, развивающаяся во всех сферах как формальных, так и неформальных трудовых отношениях, ассоциируется с нестабильностью положения работника, повышением уровня занятости слабо защищенных категорий граждан, упрощением процесса возвращения безработных в занятость, созданием условий для удаленной работы. Но несмотря на это даже на крупных предприятиях такие мощные факторы как технологическая потребность и экономическая заинтересованность работодателя в квалифицированных работниках с трудоустройством на полный рабочий день стали ослабевать. При традиционной форме занятости происходит отчуждение работника от средств производства и предпринимательских рисков, сотрудник участвует в общественном разделении труда, связан с работодателями официальным трудовым договором, на основании которого устанавливается подчиненное положение работника по отношению к работодателю, продолжительность и условия труда строго регламентированы, работник привлекается к выполнению трудовых обязанностей на постоянной основе и получает определенный социальный пакет [3, с. 61]. Но при таких существующих гарантиях трудовой деятельности традиционная модель занятости может обладать и рядом недостатков: например, при внутренней неудовлетворенности работника, несоответствии выполняемых обязанностей внутренним запросам зарождается внутриличностный конфликт, а основное место работы начинает восприниматься сотрудником исключительно как источник дохода, но не способностью самореализоваться и реализовать творческий и другие потенциалы, что приводит к снижению производительности труда. Также к перечню факторов, побуждающих работника прибегнуть к самозанятости, относятся: проблемы по основному месту работы, вызванные соответствующими нестабильностями; низкий уровень оплаты труда по основному месту

работы; желание самостоятельно контролировать свой график. На фоне этого и в целях максимальной самореализации развиваются нетрадиционные формы занятости.

Спрос на труд как существовал, так и будет существовать, но ключевой вопрос: на какой именно труд, какие именно сферы деятельности, направления подготовки и специальности будут востребованы в ближайшие 5, 10, 20 лет. Спрос обуславливается значительным расширением сектора услуг, масштабами применения информационных и коммуникационных технологий, усилением конкуренции на всех уровнях рынка труда, потребностью работодателей в гибких формах занятости. Наибольшие изменения в масштабах и структуре предложения рабочей силы проявляются при широких масштабах компьютеризации и технического оснащения домохозяйств, повышении благосостояния населения, позволяющем искать формы занятости, направленные на самореализацию, росте экономической, социальной и политической активности женщин (возраст, когда женщина готова создавать семью становится всё больше, но также и молодые мамы, будучи домохозяйками, готовы вести трудовую деятельность удаленно и на дому), молодежи (школьники и студенты уже в процессе обучения имеют желание вести трудовую деятельность, что не всегда возможно делать на формальных условиях), пожилых людей (в связи с повышением пенсионного возраста и позволяющим вести трудовую деятельность состоянием здоровья).

Поэтому на фоне таких происходящих процессов обоснованно и закономерно следует обратить внимание на сферу образования, процесс подготовки специалистов и их последующее трудоустройство: выходя на рынок труда, выпускник вуза должен быть подготовлен к тому, что не только столкнется с высокой конкуренцией на этом рынке, что современный мир выдвигает большие требования к качеству знаний и навыкам для успешной самореализации, но и должен будет выбирать варианты трудоустройства среди новых форм занятости, которые в большей или меньшей степени в зависимости от региона, но достаточно активно занимают своё место на уровне традиционных форм занятости [2, с. 20]. Следовательно, должна быть сформирована система как эффективной системы обучения, внедрения и развития новых направлений подготовки, так и эффективного и гарантированного трудоустройства молодых специалистов, основанная на новых подходах, учитывающих требования и реалии современного мира.

Значительная часть работающих студентов и выпускников вузов сталкивается с тем, что они не могут в полной мере рассчитывать на меры социальной защиты. Движущими признаками для выпускников вузов при выборе работы являются ее постоянный характер и официальность оформления, получение «белой» заработной платы, отчисление работодателем взносов в страховые фонды и выплаты в необходимых случаях материальной помощи, членство в профсоюзной организации и защита прав и свобод, наличие в организации коллективного договора, получение в полном объеме оплачиваемого отпуска в удобное для работника время года, предоставление компенсаций за сверхурочную работу и работу в выходные дни, а все эти гарантии характерны именно для традиционных форм занятости [1, с. 29].

В последнее время в связи с быстрым развитием науки, появлением все большего количества новых технологий, повышением роли информационной среды развиваются формы нестандартной занятости, связанные в большей степени с удаленной от рабочего места деятельностью [5, с. 76]. И несмотря на социальную незащищенность, отсутствие социальных благ и соответствующих гарантий труда, всё активнее развиваются такие формы нетрадиционной занятости, как аутсорсинг, заемный труд, телетруд, аутстаффинг, лизинг, фриланс, временная занятость (подразумевающая выполнение работ в рамках конкретного проекта), надомный труд и самозанятость [6, с. 3]. Но при этом полностью отсутствует соответствующая законодательная и нормативно-правовая база, регулирующая большинство перечисленных нетрадиционных форм занятости, недостаточная информированность как работодателей, так и потенциальных работников о достоинствах новых форм занятости. При соблюдении указанные факторы большинство

таких форм трудоустройства приобрели бы привлекательность в глазах молодых специалистов с высшим образованием, могли бы стать достойной альтернативой традиционным формам формам при условии, что они не выходят за рамки нормативно-правового поля, обеспечивают достойный уровень оплаты труда, принимаются другими участниками трудовых отношений. В рамках такого подхода новой и немаловажной задачей, стоящей перед высшими учебными заведениями, может стать переход от обучения преимущественно конкретным знаниям и продуцированию информации к развитию у студентов творческого потенциала формированию способностей самообучаться.

Всем субъектам трудовых отношений следует иметь ввиду, что дальнейшее развитие нетрадиционных форм занятости неизбежно: уже существует гибкий рынок труда, сформированный меняющимися потребностями работников в условиях и оплате труда и выборе подходящего режима рабочего времени, необходимости периодического обновления знаний, осваивания новых сфер и расширении профессионального профиля [4, с. 89].

ЛИТЕРАТУРА

1. Боровлева, Е.И. Информационно-коммуникационные технологии и их влияние на молодежь / Е.И. Боровлева // Качество открытого дистанционного образования концепции, проблемы, решения: материалы XIX междунар. науч.-практ. конф. – Жуковский, 2018. – С. 28-33.

2. Дашкова, Е.С. Нестандартная занятость в России / Е.С. Дашкова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 2. С. 19-21.

3. Котляров, И.Д. Проблемы регулирования нестандартных форм занятости / И.Д. Котляров // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2015. – Том 6, №1. – С. 55-66.

4. Маслова, Е.В. Развитие нестандартных форм занятости молодежи как инструмент повышения эффективности трудоустройства / Е.В. Маслова // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2016. – № 3. – С. 88-92.

5. Потуданская, В.Ф. Классификация нестандартных форм занятости / В.Ф. Потуданская, А.В. Мокрецова // Вестник волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 1 (18). – С. 75-79.

6. Решетникова, Ю.И. Перспективы развития нетрадиционных форм занятости на рынке труда / Ю.И. Решетникова // Human Progress. – 2017. – Том 3, № 8. – С. 1

СЕКЦИЯ 2. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО- КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ SAAS

А.А. Варданян

г. Ереван, Армения

ГОУ ВПО Российско-Армянский университет

Поскольку мир становится все более цифровым, мы являемся свидетелями начала конца традиционных рынков технологий, как мы их знаем. Благодаря новым моделям потребления технологические компании и банки больше не могут сосредоточиться только на одном сегменте, таком как программное обеспечение, оборудование или услуги. В результате, компании-разработчики программного обеспечения сложные продукты заменяют более простыми в использовании приложениями, которые могут быть развернуты «по месту» или предложены как служба в облаке. По мере того, как устройства становятся более конкурентоспособными по цене, интернет компании переходят на предоставление программного обеспечения или услуг с более высокой добавленной стоимостью для повышения их конкурентного преимущества.

Ключевые слова: интернет-банкинг, программное обеспечение как услуга

SAAS METRICS FOR MEASURING EFFICIENCY OF ONLINE BANKING

A.A. Vardanyan

Yerevan, Armenia

Russian-Armenian University

As the world becomes increasingly digital, we are witnessing the beginning of the end of the traditional technology markets. Thanks to new consumption patterns, technology companies and banks can no longer focus on just one segment, such as software, hardware or services. As a result, software companies are replacing complex products with more easy-to-use applications that can be deployed “in place” or offered as a service in the cloud. As devices become more competitive in price, Internet companies are switching to providing higher value-added software or services to increase their competitive advantage.

Keywords: online-banking, software as a service

Программное обеспечение как услуга (SaaS). SaaS на сегодняшний день является самой широко используемой моделью облачной доставки, потому что почти каждый поставщик программного обеспечения хочет разместить свое предложение на платформе SaaS,

Первоначальные идеи SaaS вызвали серьезную озабоченность, связанную с безопасностью, производительностью и доступностью услуг. Однако на протяжении многих лет технологии SaaS и бизнес-модели значительно созревают и преодолевают многие из этих первоначальных забот. Компании и банки теперь активно используют SaaS, и это вряд ли изменится.

По данным Cisco Systems, Inc. на уровне совокупных облаков рабочие нагрузки SaaS поддерживают преобладающую долю в течение прогнозируемых лет (см рис. ниже), а к 2020 году, сохраняя среднегодовой темп роста на уровне 30 процентов, будет иметь 74-процентную долю всех облачных рабочих нагрузок.

Paas будет иметь второй самый быстрый рост, хотя он потеряет долю общих облачных рабочих нагрузок с 9 процентов в 2015 году до 8 процентов к 2020 году.

SaaS в банковской сфере. Демократизация финансовых услуг не только затронула потребительскую сторону, но и открыла широкий спектр возможностей для предпринимателей по запуску и поддержанию бизнеса онлайн-банкинга. Банковские софтверные компании сыграли решающую роль как в укреплении существующих инфраструктур, так и в устранении барьеров для входа в бизнес в кратчайшие сроки с низкими затратами на разработку. Вот некоторые примеры поставщиков банковских программ, которые используют онлайн-банковские решения:

Capital Banking Solutions является поставщиком комплексного интегрированного банковского программного обеспечения для предприятий в Европе, Африке, на Ближнем Востоке и в Северной и Южной Америке. Компания предлагает набор интегрированных и модульных продуктов для розничных, корпоративных и частных банков, а также финансовых учреждений. В 2010 году Capital Banking Solutions объединилась с AdTek Information Systems, Inc. и IntelliEval для создания глобальной организации, предлагающей клиентам интегрированные программные продукты и индивидуальные программные решения, адаптированные к потребностям индустрии финансовых услуг. Слияние позволило Capital Banking Solutions расширить доступ к США и Латинской Америке, а также решить вопросы финансовой безопасности.

Dais Software - компания по разработке программного обеспечения, которая специализируется на решениях электронных каналов для банковской и финансовой индустрии (интернет-банкинг, мобильный банкинг, колл-центр и т. д.). Компания была признана лидером в своей сфере, являясь поставщиком решений для онлайн-банковских решений для ведущих банков, работающих в Центральной и Восточной Европе.

За последние 10 лет компания **IDEALINVENT**, созданная в 2005 году, предоставляет инновационные решения для финансовых учреждений. IDEALINVENT - компания, специализирующаяся на технологиях и решениях, ориентированная на сектор потребительских услуг. Компания предлагает B-SaaS (банковское программное обеспечение как услугу). IDEALINVENT нацелена на поставщиков финансовых услуг, ориентированных на цифровую форму. Эти поставщики включают инновационные розничные банковские учреждения, платформы кредитования на рынке, платежные учреждения, поставщики карт и альтернативные поставщики финансовых услуг.

Примером SaaS является интернет-банкинг. Банки все чаще стремятся к этому типу услуг в своих филиалах из-за их растущей популярности в индустрии платежей. SaaS - отличная альтернатива для сторон, которым необходимо быстро реагировать на технологическое развитие

Для банков часто бывает трудно сразу освоить инновации. Такие разработки, как защита потребителей и электронные мандаты, сделали совершение платежей более сложными как в функциональном так и в технологическом смысле. Кроме того, для многих участников рынка все труднее соблюдать законодательные и нормативные акты. В дополнение к национальному законодательству и мониторингу, например, они должны соблюдать мировые руководящие принципы. Вопрос для банков заключается в том, как бороться со многими изменениями в области технологий, при этом соблюдая законодательство и нормативные акты.

В результате этих событий участники рынка предпочитают использовать одного поставщика программного обеспечения без необходимости инвестировать в системы. В индустрии программного обеспечения это называется SaaS, в индустрии платежей он иногда упоминается как модель поставщика приложений (Application Service Provider-ASP). Однако это просто различия в терминологии. В обоих случаях услуга одинакова: поставщик предоставляет программное обеспечение для участников рынка. Это позволяет банкам использовать программные приложения для выполнения своих платежей без необходимости запускать эти приложения в своих системах.

Пожизненная стоимость банковских клиентов. Каждый в банковской сфере знает, что мобильный телефон имеет решающее значение для успеха любой инициативы в области цифровых банковских услуг. Тем не менее, когда дело доходит до присвоения экономической ценности в отношении стоимости мобильных устройств исследований на данную тему очень мало. Но благодаря исследованиям FIS Mobile Analytics and Insights Group Analysis было определено, что пожизненная стоимость банковских клиентов (LTV) мобильного банкинга составляет \$771.65.

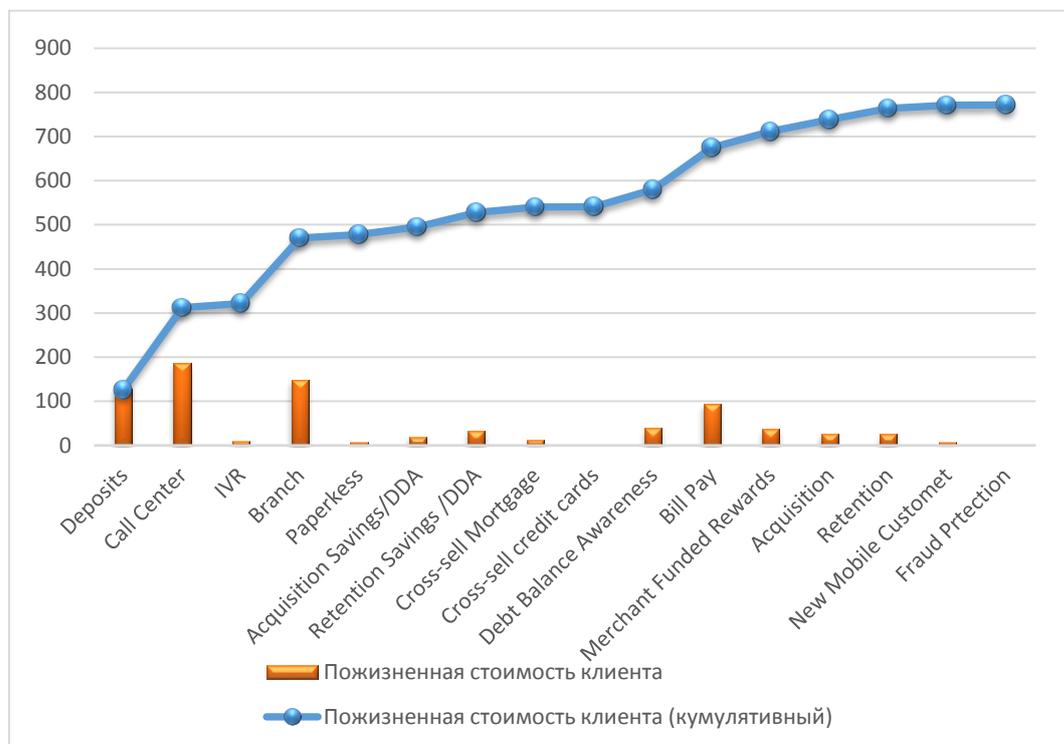


Рис. 1. Пожизненная стоимость клиента

Источник: <https://www.fisglobal.com/-/media/fisglobal/files/wpml/documents/thought-leadership/digital-payments/lifetime-value-of-mobile-banking-customers-infographic.pdf?la=en>

Имея такие данные, как пожизненная стоимость клиента, банк может увеличить свою выручку, что в свою очередь является одним из основных драйверов оценки для эффективности услуги SaaS. Из таких данные банк может вывести на какие рычаги ему следует нажимать для увеличения прибыльности. Другие оценочные драйверы для SaaS включают в себя масштаб, лидирующую позицию, валовую прибыль, затраты на приобретение клиентов, уровень удержания, мощность ценообразования.

Таким образом представленный инструмент помогает институтам:

1. Присвоить экономическую ценность тому, как клиенты пользующиеся интернет-банкингом влияют на данный институт, а также оценить отдельные компоненты которые влияют на доход банка.
2. Дают возможность увеличить норму доходности (ROI).
3. Дают возможность принятия стратегических решений, которые окажут наиболее благоприятное влияние на общий LTV клиентов интернет-банкинга.

Заключение. Инвестиции в облачные инновации играют важную роль в управлении банка. Облачные вычислительные платформы автоматически собирают, подключают и настраивают виртуальные технологические ресурсы для достижения бизнес-целей. Это устраняет такие ограничения, как расположение своих собственных ИТ-ресурсов, что позволяет быстро и недорого развертывать банковские-услуги.

Облачные вычисления SaaS могут помочь повысить мобильность и упростить операции. Банки могут стимулировать более высокий рост и прибыль, улучшая

коэффициент эффективности и операционные рычаги, а также могут согласовывать бизнес, операции и технологии, чтобы снизить сложность и стоимость. Многие из современных корпоративных технологов, работающих в области технологий, хотят получить доступ к отчетам о рисках и аналитике, пока они находятся в движении. Они видят преимущества доступа к Интернету на своих смартфонах мгновенно даже в отдаленных местах. SaaS позволяет банку масштабировать свою бизнес-операцию, позволяя ей выделять ресурсы без ограничений масштаба. Используя облачную технологию, компания может извлечь выгоду из экономии за счет масштаба без необходимости добавления большего количества серверов. Решения адаптированы к текущим потребностям клиента, но на основе архитектуры, которая достаточно гибкая, чтобы развиваться по мере роста.

КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

А.В. Говака

г. Минск, Республика Беларусь
Институт экономики НАН Беларуси

В статье анализируется состояние и проблемы образовательного кредитования в Республике Беларусь. Рассматривается опыт использования кредитного механизма в финансировании высшего профессионального образования в зарубежных странах и основания для его применения в Беларуси.

Ключевые слова: финансирование образования, образовательный кредит, услуги высшего профессионального образования, зарубежный опыт образовательного кредитования

THE CREDIT SYSTEM OF HIGHER EDUCATION

A. V. Govaka

Minsk, Republic of Belarus
Institute of Economics of NAS of Belarus

The article analyzes the state and problems of educational lending in the Republic of Belarus. The experience of using the credit mechanism in financing higher professional education in foreign countries and the grounds for its application in Belarus are considered.

Keywords: financing of education, educational credit, services of higher professional education, foreign experience of educational crediting

Поиск наиболее эффективных механизмов обеспечения услуг высшего профессионального образования позволит расширить доступ к высшему образованию, оптимизировать расходы государства на данную сферу, а также увязать финансирование образования с востребованностью будущей профессиональной деятельности как одним из параметра качества услуг.

Государственная поддержка образовательного кредитования широко используется за рубежом. За счет этого процентные ставки значительно ниже, чем в банках Беларуси, или же вообще отсутствуют. Необходимо выявить наиболее привлекательные условия предоставления кредитов на обучение и создать оптимальную модель образовательного кредитования.

Во многих странах образовательное кредитование имеет положительные результаты, постоянно совершенствуется и является основным источником средств, необходимых абитуриентам для платы за обучение в вузах. Для успешного развития

данного вида кредитования необходимо изучить международный опыт в данной области. Рассмотрим системы кредитования образования, существующие в различных странах. Международный опыт развития систем образовательного кредитования говорит о поддержке государством кредитов на обучение, но порядок ее предоставления имеет как отличительные, так и сходные положения. В некоторых странах выплаты за образование частично идут за счет правительственного гранта, и частично – за счет возвратного кредита. Так если студентом показаны отличные результаты учебы, кредит превращается в грант, а он освобождается от выплат [1]. В последнее время зарубежные программы кредитования образования с государственной поддержкой предусматривают мотивацию студента на достижение более высоких показателей в учебе. В противном случае он теряет доступ к кредиту, перечисляемому вузу траншами и остается без средств. Во многих странах государство поддерживает учащихся также с помощью субсидий, грантов и займов [2].

Программы образовательного кредитования активно поддерживаются правительством и зачастую имеют статус государственных программ. За финансовой помощью на получение образования в странах Европы и США обращаются более половины абитуриентов и студентов, так как за границей кредиты на образование уже давно обеспечивают доступ к получению высшего образования, а в США образовательные кредиты гарантируют поступление в высшие и средние учебные заведения [3].

Студенты Германии могут взять кредит на обучение в возрасте от 18 до 30 лет с гибкой процентной ставкой примерно от 6 до 9% и периодом погашения до 25 лет. Банк развития Германии берет на себя все риски по невозвратам. Однако если студент получает диплом в установленные сроки, он может претендовать на льготы по выплате процентов за кредит на обучение. Для малоимущих граждан существуют беспроцентные ссуды на образование [4].

Правительство Китая привлекло к кредитованию образования 15 крупнейших банков. Ставка образовательного кредита в Китае составляет от 7 до 8% [5], ссуда выдается при залоге имущества заемщика на срок погашения четыре года. Проценты делятся пополам между студентом и правительством. Также в Китае была введена система государственного регулирования цен на услуги в области образования. Это позволяет контролировать устанавливаемые вузами цены на обучение [2,6].

В Великобритании процентную ставку кредитам на обучение устанавливают равную уровню инфляции в стране. Выплат во время льготного периода не предполагается. Размер платежей по кредиту не превышает 9% ежемесячного дохода специалиста [1].

В Австрии проценты по кредиту на обучение не начисляются, но периодически происходит корректирование в соответствии с темпами инфляции. Так австрийский студент получает беспроцентный кредит с неограниченным периодом погашения, зависящим от уровня доходов выпускника вуза. Государственный бюджет берет на себя риски по невыплатам кредита [1].

По голландской программе образовательного кредитования получить кредит могут студенты дневной формы обучения в возрасте до 30 лет. К тому же в кредит на обучение студенты могут включить и бытовые расходы. Через два года после окончания учебы начинаются выплаты равными фиксированными суммами по кредиту сроком до 15 лет. Процентная ставка составляет около 4% годовых. Возможно получение скидки при недостаточном уровне дохода у молодого специалиста. Государство полностью берет на себя риск не возврата кредита [2].

В Эстонии система образовательного кредитования более устойчива в финансовом отношении, но менее привлекательна для заемщиков. В программе кредитования могут участвовать студенты дневной формы образования с двумя поручителями. Фиксированная процентная ставка составляет 5%. Кредит необходимо выплатить в течение срока, в два

раза превышающего период обучения, а погашение начинается через год после окончания учебы. Частные банки и государственный бюджет делят между собой риски [2].

В Соединенных Штатах Америки самая развитая в мире система образовательного кредитования (насчитывается около 10 видов кредитования), обладающая статусом государственной программы. Кредиты выдаются уже около 50 лет, так как высшее образование производится только на платной основе. С помощью кредита любой уровень образования может получить каждый резидент в любом возрасте. В США выделяют три основных вида образовательного кредита: 1) федеральный студенческий (Federal Student Loan); 2) родительский (Parent Loan); 3) частный (Private Loan). Образовательные кредиты включает в себя не только стоимость обучения, но и проживания [7].

Федеральный кредит предоставляется либо университетом (Federal Perkins Loan), либо аккредитованным финансовым институтом или банком (Federal Stafford Loan). В первом случае плата за выдачу кредита не взимается со студента и процентная ставка достаточно низкая (от 4 до 8,25% годовых). Однако, чтобы получить средства на таких условиях необходимо доказать свое тяжелое материальное положение. Проценты по кредиту оплачиваются правительством, а после получения диплома предоставляется отсрочка на 9 месяцев. Кредиты на обучение предоставляются по двум линиям:

1) Федеральная семейная программа образовательных кредитов (Federal Family Education Loan Program, FFELP). Кредит выдается под гарантию федерального правительства.

2) Программа прямого кредитования департамента образования США (Federal Direct Student Loan Program, FDSLPL). Ссуда предоставляется непосредственно американским правительством.

Кредит на обучение может быть субсидированным или не субсидированным, в зависимости от финансового положения учащегося. При субсидированном кредите проценты во время обучения погашаются государством. Если кредит не субсидированный, то она полностью погашается студентом. Возможен и смешанный вариант, так как каждый случай рассматривается в индивидуальном порядке [2].

Предусматриваются варианты «прощения долгов» (loan forgiveness). Так для полного или частичного погашения задолженности предоставляются возможности трудоустройства, например служба в армии, работа волонтером, учителем или медиком в некоммерческих организациях и проч. [8, с. 93].

Но у государственных органов в лице Департамента образования в случае недобросовестности студентов есть система контрольных рычагов для надзора за всеми субъектами программы кредитования образования и недопущения финансовых злоупотреблений. Не соблюдающие и не исполняющие требования по кредитам участники могут быть исключены из программы. При этом вуз в такой ситуации лишается значительной части финансирования [9, с. 59].

Если абитуриент находится на содержании родителей, то им и предоставляется кредит, после процедуры подтверждения платежеспособности. Стоимость обучения ограничивает размеры этого вида кредита. Обычно выплаты по займу составляют не менее 50 долларов в месяц и начинаются через два месяца после его предоставления на 10 лет. Процентная ставка не может составлять более 9 % и утверждается Конгрессом США ежегодно. В случае необходимости возмещения разницы между правительственной ссудой и реальной стоимостью обучения используется частный кредит. Во многих финансовых институтах США оформляется консолидированный кредит (Consolidation Loan). Он объединяет все предоставленные кредиты: федеральный, родительский и частный, а также кредит на страхование жизни и здоровья. Сроки погашения такого кредита достигают 30 лет [10].

Частным кредитом студент может воспользоваться при необходимости возмещения разницы между реальной стоимостью обучения и федеральной ссудой. Чтобы его получить необходимо иметь гаранта-гражданина США или подтвердить доход, которые

позволит осуществлять выплаты по кредиту. У частных кредитов более высокие административные издержки, процентные ставки, комиссионные за пользование кредитом по сравнению с федеральными кредитами. Размер предоставляемого частными кредитными организациями кредита неограничен, однако рассчитывается исходя из стоимости обучения за вычетом размера федеральной помощи учащемуся [11, с. 92-93].

Таким образом, у каждого вида кредита имеются свои особенности и условия предоставления. Государство США активно поддерживает студентов при предоставлении кредита на обучение. Но за обучение в первую очередь платят студенты, а уже во вторую – государство. Согласно американской системе высшее образование – это инвестиция, дающая возможность найти высокооплачиваемое рабочее место.

В Российской Федерации образовательные кредиты также получают распространение в последние годы. С 2010 по 2017 гг. в России действовала Программа по выдаче льготных кредитов на образование, в рамках которой было выдано свыше 10 000 кредитов. Целью Программы являлось способствование расширению возможностей граждан на получение высшего образования и повышение доступности образования. ОАО «Сбербанк России» стал лидером по выдаче льготных образовательных кредитов. Для того чтобы воспользоваться программой вузу необходимо было пройти отбор. На 2010 г. ставка по кредитам с государственным субсидированием студентов составляла 5,06% годовых. Из-за того, что эта ставка была привязана к ставке рефинансирования из расчета 1/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ плюс 5%, к 2016 году она выросла до 7,5% годовых. Кредит предоставлялся гражданам РФ в возрасте от 18 лет. При наличии разрешения органов опеки и попечительства и письменного согласия законных представителей – в возрасте от 14 лет. Сумма образовательного кредита покрывала до 100% стоимости обучения и предоставлялась на срок обучения, увеличенный на 10 лет. Также была возможность отсрочки выплаты кредита и части процентов по нему на период обучения и дополнительно 3 месяца после окончания вуза. Студент мог увеличить сумму кредита с помощью сопутствующего образовательного кредита для оплаты сопутствующих расходов заемщика на проживание, питание, приобретение учебной и научной литературы и других бытовых нужд. Погасить кредит досрочно можно в любое время полностью или частично без взимания банком каких-либо комиссий [12].

Но в начале 2017 г. государственная поддержка льготного кредитования студентов была временно приостановлена в связи с обращением Сбербанка России в Минобрнауки с просьбой изменения нормативных документов, регулирующих выплату образовательных кредитов. С 1 декабря 2018 года Программа по выдаче образовательных кредитов была возобновлена. Для регламентации государственной поддержки предоставления образовательных кредитов обучающимся в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования Правительством Российской Федерации утверждено постановление № 197 «Об утверждении Правила предоставления государственной поддержки образовательного кредитования». Согласно новым условиям, постановление сохраняет данный вид кредитования как один из самых доступных видов, обеспечивая минимальную процентную ставку, отсутствие каких-либо дополнительных взносов и плат. Однако банку предоставляется право увеличивать процентную ставку до семи пунктов дополнительно к одной четвертой величины базового индикатора. Максимально длительный период выплаты кредита достигает до 120 месяцев после окончания обучения, в течение которого можно приступить к его погашению [13].

Белорусский рынок образовательных кредитов малоразвит. Причины непопулярности такого кредитования заключаются в слабой информированности домашних хозяйств о программах кредитования, неудовлетворенность существующими программами (высокие процентные ставки, сроки условия погашения), а также привычки и менталитет населения, которое не привыкло жить в долг. На сегодняшний день, многие родители предпочитают сберегать деньги, чтобы оплатить затем обучение ребенку. В

среднем год учебы в 2017-2018 гг. в белорусских ведущих университетах страны стоил минимум 3 тыс. рублей. За пятилетний срок обучения соответственно 15 тыс. рублей [14].

Список белорусских кредитных учреждений, предоставляющих кредит на обучение невелик, и состоит из четырех банков: Белагропромбанк, Беларусбанк, Белинвестбанк, БПС-Сбербанк. По образовательным кредитам без государственной поддержки в настоящее время предусмотрены высокие ставки процента и довольно жесткие условия погашения.

Средняя ставка по кредитам на обучение составляет 15,8%. Это самая высокая ставка из всех видов кредитов, предоставляемых домашним хозяйствам. Для сравнения средняя ставка на потребительское кредитование составляет 14,9%, жилищное кредитование – 10,5 [15].

Рынок кредитования образования в Беларуси требует модернизации. Низкая информированность населения об образовательных кредитах и высокие процентные ставки ограничивают спрос на кредиты, что в следствии ведет к сокращению количества студентов получающих высшее образование. Поэтому выплаты по образовательному кредиту необходимо соотносить с доходами населения. Большинство экспертов признают, что рынок образовательного кредитования является перспективным, и его емкость будет расти, особенно при сокращении числа бюджетных мест в вузах. А для того, чтобы развитие рынка происходило быстрее, необходима государственная поддержка образовательного кредитования. Государству должна принадлежать ведущая роль в процессе образовательного кредитования, так как оно заинтересовано в получении образования на высоком уровне своими гражданами. Используя зарубежный опыт кредитования образования, необходимо сделать его более привлекательным. Кредитование обучения может стать долгосрочным рыночным вариантом решения проблемы доступности качественных образовательных услуг, мотивирующих население к самоактуализации при участии государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ефремова, А.А. Обзор рынка образовательных кредитов / А.А. Ефремова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – №15. – 71-76.
2. Гурьянов, А.П. Международные системы образовательного кредитования / А.П. Гурьянов // Вестник ОГУ. – 2010. – №3 (109) – С. 30-34.
3. Старобинская, Н.М. Особенности мониторинга рынка образовательного кредитования / Н. М. Старобинская, Л. В. Чебыкина, Л.В. Иконникова, Н.А. Зиновьева, Н.А. Топникова // ПСЭ. – 2009. – №4. – С. 399-403.
4. Прахов, И. А. Образовательный кредит: Зарубежный опыт и возможности использования в условиях асимметричной информации / И. А. Прахов, Е.В. Савицкая // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С.138-149.
5. Education in China a snapshot // OECD [Electronic resource.] - Access mode: <https://www.oecd.org/china/Education-in-China-a-snapshot.pdf>. – Date of access: 03.11.2018.
6. Кредиты на образование / Сел Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://selnov.ru/publikat.php?aid=283&binn_rubrik_pl_articles=153. – Дата доступа: 23.09.2018.
7. Васильцов, В.С. Система кредитования высшего образования в США / В.С. Васильцов, Е.Н. Левашов // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2013. – №1 (54) – С. 70-75.
8. Паркер, Т.Д. Государственное регулирование и частные студенческие ссуды / Т.Д. Паркер // Университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 3. – С. 91-94.
9. Матросов, М.Б. Образовательные кредиты как инструмент повышения качества и доступности высшего образования: опыт компании «Крэйн» по реализации программы образовательных кредитов «Кредо» / М.Б. Матросов // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – № 3. – С. 57-65.

10. Скворцова, Е.М. Особенности правового регулирования системы кредитования образования в США / Е.М. Скворцова // Право и образование. – 2007. – № 7. – С. 25-28
11. Ридл, Б.М. Студенческие кредиты в США / Б.М. Ридл // Экономика образования. – 2008. – № 3. – С. 93-96.
12. Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&prevDoc=102169117&backlink=1&nd=102462635>. – Дата доступа: 23.09.2018.
13. Образовательные кредиты в России станут максимально доступными // Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--80abucjiibhv9a.xn--p1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/12383>. – Дата доступа: 23.09.2018.
14. Несколько вопросов по поводу распределения // Советская Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/kazhdomu-povakansii.html>. – Дата доступа: 20.01.2019.
15. Статистика // Все о кредитовании [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <https://www.credit.by/analytics>. – Дата доступа: 18.01.2019.

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В.М. Кузьмина, П.В. Ремизова
Курск, Россия

Юго-Западный государственный университет

Актуальность исследования связана, прежде всего с тем, что невозможно корректно понимать глобальные экономические и политические процессы, происходящие в мире, не уделяя при этом должного внимания международной валютно-финансовой системе. Помимо этого, напряженная ситуация на международной арене, связанная с очередным экспансионистским всплеском со стороны США по отношению к миру, поставила на повестку дня такую проблему как долларовая зависимость современной международной валютно-финансовой системы, которая в том числе, рассматривается в данной работе.

Ключевые слова: золотой стандарт, валютная система, финансовая система

THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL FINANCIAL AND MONETARY SYSTEM AND LEGAL BASIS FOR ITS FUNCTIONING

V. M. Kuzmina, P. V. Remizov
Kursk, Russia
South-West State University

The relevance of the study is primarily due to the fact that it is impossible to correctly understand the global economic and political processes taking place in the world without paying due attention to the international monetary and financial system. In addition, the tense situation in the international arena, associated with another expansionary surge from the United States towards the world, has put on the agenda such a problem as the dollar dependence of the modern international monetary and financial system, which is also considered in this work.

Keywords: gold standard, currency system, financial system

В истории развития международной валютно-финансовой системы выделяют 4 этапа:

- Золотой стандарт (конец XIX - начало XX века);
- Золотодевизный стандарт (1922);
- Бреттон-Вудская валютная система (1944);
- Ямайская валютная система (1976).

До 1870-х годов большинство денежных систем основывалось на биметаллическом стандарте. Только Британия стала использовать только золотой стандарт, после того как сэр Исаак Ньютон в качестве мастера монетного двора установил неправильное соотношение цены золота и серебра в 1717 году, тем самым выведя серебро из обращения [1]. Но так как, к 1870 году Британия стала выдающейся торговой державой в мире, то она создала стимул для своих торговых партнеров принять свой монометаллический стандарт. После того как Германия перешла на золотой стандарт в 1871 году, а США в 1873 году, промышленно развитые страны мира последовали их примеру, так что к 1900 году только Китай и некоторые страны Центральной Америки использовали серебро.

Золотой стандарт обеспечивал стабильные обменные курсы, фиксируя их по содержанию золота в валюте. Золотой стандарт имел два основных преимущества. Во-первых, она обеспечивала долгосрочную ценовую стабильность, поскольку она обязывала правительства осуществлять согласованную во времени монетарную и фискальную политику. Во-вторых, эпоха золотого стандарта была отмечена низкими процентными ставками, так как рынки облигаций рассматривали золотой стандарт как знак качества и надежности, так как курс валют, обеспеченных золотом, вряд ли будет сильно снижен, а их правительства едва ли будут заниматься безрассудной фискальной политикой. Поэтому, для представителей крупного бизнеса (буржуазии) было бы относительно безопасно кредитовать и вкладывать деньги в страны, которые придерживались золотого стандарта. По этим причинам золотой стандарт был связан с впечатляющим ростом мировой торговли. Золотой стандарт, в своей классической форме, неожиданно закончился в 1914 году с началом Первой мировой войны. Частная торговля и экспорт золота были приостановлены, и отдельные страны начали финансировать свои военные долги путем выпуска облигаций и печати денег, что привело к различию в процентных ставках. После войны крупные страны попытались восстановить золотой стандарт, что привело к катастрофическим последствиям.

Решение Великобритании, вернуться к золотому стандарту на довоенном паритете, в 1925 году, вызванное чувством долга перед кредиторами Соединенного Королевства, привело к превышению фунта на 10% по отношению к доллару, из-за разрыва в инфляции Великобритании и США с 1914 года. В то время как Франция, напротив, присоединилась к странам, установившим более низкий паритет валют, тем самым способствуя собственному торговому процветанию. В 1931 году Великобритания вновь отказалась от золотого стандарта, за ней последовало большинство других стран, что привело к экономическому росту в данных государствах. Однако США продолжали придерживаться золотого стандарта, хотя и снизили золотую стоимость доллара с 20 долларов – унция, до 35 долларов за унцию в 1933 году.

Новый валютный порядок возник из соглашения, подписанного в 1944 году, в Бреттон-Вудсе, с целью предотвращения участия стран в валютных и торговых войнах, которые нанесли сильный ущерб мировой экономике в 1930-х годах. Данное соглашение так же предполагало создание Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка, Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ, предшественник ВТО) и международного золотовалютного стандарта [1].

В результате принятия, Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы, страны привязали свои валюты к доллару по указанным паритетам, который, в свою очередь, конвертировался в золото по официальному курсу 35 долл. США за унцию. Однако это касалось только долларов, используемым центральными банками и правительствами, а не

частными лицами. США обеспечивали стабильность цен, но не вступали в валютную интервенцию, это функция легла на другие страны, которым пришлось самостоятельно вмешиваться, чтобы исправить свои обменные курсы по отношению к доллару. Другие утверждают, что Бреттон-Вудс является следствием, а не причиной послевоенного роста, он страдал от ряда структурных недостатков, которые с самого начала предрешили его судьбу, и это удивлено, что ему удалось просуществовать так долго.

К недостаткам Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы относят то, что, во-первых, не было никакого автоматического механизма для борьбы с дисбалансами по текущим операциям. В отличие от валютной системы золотого стандарта, европейские страны больше не могли разрешать проблемы с платежным балансом, корректируя процентные ставки или корректируя внутренние цены. Правительства больше не могли обменивать рост и полную занятость на стабильность обменного курса.

Во-вторых, главенствующее положение доллара в мировой валютно-финансовой системе привело к ряду проблем. Для Центральные банки стало естественным пополнять свои золотовалютные резервы долларом, учитывая доминирующее положение США в торговле и финансах. Однако это позволило США использовать свой хронический торговый дефицит, позволяя американцам жить за пределами своих возможностей и откладывать попытки укрепить свои текущие счета.

Многие страны столкнулись с этой «непомерной привилегией» США, а Де Голль даже угрожал ликвидировать балансы доллара во Франции. Связанная с этим проблема заключалась в дилемме Триффина [2]. Уверенность в долларе основывалась лишь на восприятии того, что США могут, в любое время, конвертировать его в золото. Однако парадокс заключался в том, что для удержания стандарта, США было необходимо подкреплять мировое доверие наличием положительного сальдо платежного баланса, одновременно при этом имея платежный дефицит, чтобы обеспечить непосредственный доступ к золоту. Это стало реальной проблемой после 1960 года, когда мировые долларовые балансы превысили запасы золота в США по заданной норме в 35 долларов США / унция.

В-третьих, Бреттон-Вудская валютно-финансовая система была сильно зависима от внешней поддержки доллара. Международное сотрудничество было возможным в первые годы, когда доллар обеспечил стабильность цен, но стало менее ожидаемым, когда США начали «раздуваться» в 1960-х годах из-за дефицита расходов на войну во Вьетнаме и инициативы «Великого общества» Линдона Джонсона.

Примером необходимости международного сотрудничества является лондонский золотой пул. В 1961 году ряд европейских центральных банков решил не конвертировать свои доллары, а использовать золото из своих резервов, чтобы уменьшить спекулятивное давление на доллар.

Политика США к тому времени, оставалась слишком экспансионистской, чтобы другие страны согласились привязать доллар к иностранной валюте, к тому же нельзя было отрицать, что доллар не будет девальвирован снова.

Пик пришелся на март 1973 года, когда курс немецкой марки и других европейских валют поднялись вверх, обеспечивая окончательный смертельный удар Бреттон-Вудской системе.

Ямайская валютная система является современной системой расчетов и валютных отношений, основанной на свободно плавающем курсе. Свое название получила в честь конференции Международного валютного фонда в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 года.

Главными отличиями новой системы от Бреттон-Вудской является то, что, во-первых, изменился носитель мировых денег. Если Бреттон-Вудская система использовала золото и резервную валюту в качестве окончательного способа оплаты, то Ямайская валютная система основывается как на СДР (коллективная валюта МВФ), так и на ЕCU

(коллективная валюта ЕС) [3]. Эти валюты стали элементом структуры международной ликвидности.

Во-вторых, новая валютная система допускает как фиксированные, так и плавающие обменные курсы или их смешанную версию.

Так же, следует помнить о наличии закрытых валютных блоков, которые, с одной стороны, являются членами мировой валютной системы, а с другой стороны, имеют особые отношения между странами-членами внутри них. Наиболее типичным примером является Европейская валютная система (EMS), которая является продуктом ЕС.

Еще одной характерной чертой Ямайской валютно-финансовой системы является то, что права МВФ распространяются на надзор за обменными курсами. МВФ разработал основные принципы, которым должны следовать страны-члены во время политики обменного курса, чтобы эффективно функционировала мировая валютная система в целом. Суть этих принципов заключается в следующем:

- обменный курс должен быть экономически оправданным. Странам следует избегать манипулирования обменными курсами, чтобы избежать необходимости регулировать платежный баланс или получить несправедливое конкурентное преимущество;

- вмешательство МВФ, с целью смягчения краткосрочных хаотических колебания валюты;

- учитывать интересы других стран в ходе вмешательств. Были разработаны основные критерии для определения того, соответствует ли страна этим принципам.

К тому же, конкретные обязанности были возложены на членов МВФ:

- при выборе нового режима обменного курса необходимо информировать МВФ;

- сотрудничество между странами-членами и МВФ, и между собой, в решении валютных проблем;

- национальная экономическая политика государств-членов должна способствовать стабилизации обменных курсов.

Ямайская валютная система предусматривает отмену золота в качестве официального международного платежного средства и как меру стоимости. Официальная цена на золото была отменена и была проведена демонетизация золота, то есть золото потеряло функцию денег. Золото может быть национальным резервом, но все платежи между МВФ и национальными денежными учреждениями осуществляются только в СДР (специальные права заимствования).

Таким образом, валютно-финансовая система прошла несколько исторических периодов: Золотой стандарт (конец XIX - начало XX века), Золотодевизный стандарт (1922), Бреттон-Вудская валютная система (1944), Ямайская валютная система (1976). Каждый из этих этапов эволюции международной валютно-финансовой системы имеет свои преимущества и недостатки.

Так, современная валютно-финансовая система, она же Ямайская, несмотря на то, что имеет ряд негативных аспектов, ее деятельность оказывает значительное влияние на ускорение темпов развития промышленно развитых стран и многих развивающихся стран в направлении дальнейшей социально-экономической интеграции.

Международный валютный фонд (МВФ) был создан в 1945 году, как один из международных кредитно-финансовых институтов Бреттон-Вудской валютной системы, за период своего существования, значительно расширил и дополнил свои первоначальные цели. Однако его главная цель остается все той же, и заключается она в оказании содействия развитию международного валютно-финансового сотрудничества, посредством создания и поддержания многосторонней системы расчетов.

На протяжении всей своей эволюции МВФ продолжает придерживаться верховенства закона, так как главенство права является ключом к легитимности, авторитету и эффективности Фонда как международной валютно-кредитной организации и играет ключевую роль в содействии устойчивому и справедливому росту и финансовой

стабильности. Фонд является международной организацией, фундамент создания которого заложили «Статьи Соглашения МВФ» - главный и единственный документ, в котором четко прописан механизм функционирования МВФ [4].

Так, согласно ст. IV, п.2, касающейся положений об общем валютном режиме, во-первых, каждое государство-член уведомляет Фонд о валютном режиме, который оно намеревается применять и извещает Фонд о любых изменениях в своем валютном режиме. Во-вторых, в рамках международной валютно-финансовой системы, валютный режим включает поддержание государством-членом стоимости своей валюты в специальных правах заимствования или, по выбору государства-члена, в другом эталоне стоимости, кроме золота.

В п.3, данной статьи фиксируется, что Фонд осуществляет контроль над международной валютной системой для обеспечения ее эффективного функционирования, а также контролирует выполнение каждым государством-членом своих обязательств. Контроль, со стороны МВФ, заключается прежде всего в надзоре за курсовой политикой государств-членов и установлении конкретных принципов, которыми должны руководствоваться все государства-члены в международных валютных отношениях.

Кроме, общих обязательств, указанных в ст. IV, государства-члены МВФ обязаны соблюдать следующие обязательства из ст. VIII:

- обязательство избегать ограничений по текущим платежам (ни одно государство-член не налагает ограничений на производство платежей и переводов по текущим международным операциям без утверждения Фондом);

- обязательство избегать дискриминационной валютной практики (ни одно государство-член не участвует и не позволяет никаким из своих фискальных агентств, участвовать в каких-либо дискриминационных валютных соглашениях);

- конвертируемость остатков валюты, хранящихся за границей (каждое государство-член обязано произвести покупку остатков своей валюты, имеющейся у другого государства-члена, если последний, обращается с просьбой);

- предоставление информации (государство-член обязано предоставить Фонду такую информацию, которую он считает необходимой для ведения его дел);

- обязательство сотрудничать в области политики по отношению к резервным активам (Каждое государство-член обязано сотрудничать с Фондом и другими государствами-членами в целях обеспечения того, чтобы политика такого государства-члена по отношению к резервным активам не противоречит задачам совершенствования международного надзора за состоянием международной ликвидности).

Таким образом, выполнение официальных обязательств в условиях современной валютно-финансовой системы, осуществляется через созданные ей международные валютно-кредитные организации, деятельность которых регламентируется в уставных документах, таких как «Статьи Соглашения МВФ» - официальное название устава МВФ, или уставах ЕБРР и ВБ. Уставы всех этих организаций практически полностью совпадают по своему содержанию, тем самым фиксируя тесную взаимосвязь всех крупных международных валютно-кредитных организаций в современной валютно-финансовой системе.

Международная валютно-финансовая система, такая какой мы ее знаем сейчас, была не всегда, за период своего существования она прошла целый ряд этапов, или ступеней эволюции от Золотого стандарта к Ямайской системе. Современная международная валютно-финансовая система представляет собой набор «плавающих курсов», которые, по теории, не испытывают жесткого контроля со стороны государств. Так же при введении Ямайской валютной системы было принято решение отказаться от золотого обеспечения валют, что было несвойственно предыдущим валютным системам. Теперь, валютные курсы должны регулироваться исключительно рыночными силами, однако на практике, без вмешательства со стороны государства данная система, все же

существовать не может. Основными проводниками деятельности современной международной валютной системы стали мировые валютно-кредитные организации, такие как МВФ, ВБ и ЕБРР. У каждой из этих организаций есть свои права и обязанности, которые закреплены в Уставах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Classical Gold Standard (1870-1914) [Электронный ресурс] // Winton Group. Режим доступа: <https://www.winton.com/longer-view/history-of-modern-international-monetary-system> (дата обращения 22.11.2018).

2. Гловели Г.Д. История экономических учений / Г.Д. Гловели // Учебное пособие для бакалавров. – 2013. – С. 118

3. Triffin R. The evolution of the International Monetary System: historical reappraisal and future perspectives / R. Triffin // Book. – 1964. – С. 2-12

4. A brief history of the International Monetary System since Bretton Woods [Электронный ресурс] // Oxford Scholarship. Режим доступа: <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/oso/9780198718116.001.0001/oso-9780198718116-chapter-1?print=pdf> (дата обращения 24.11.2018).

РОЛЬ ВАЛЮТНЫХ ИНТЕРВЕНЦИЙ В ДОСТИЖЕНИИ ПРИОРИТЕТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М.В. Маркусенко

г. Минск, Республика Беларусь

Белорусский государственный экономический университет

В статье обоснована необходимость использования государством валютных интервенций с целью достижения приоритетов денежно-кредитного регулирования, что отражает актуальность темы исследования. Автором выявлены возможные направления расширения форм проведения валютных интервенций центральным банком в Республике Беларусь.

Ключевые слова: валютные интервенции, центральный банк, валютный курс, приоритеты, денежно-кредитное регулирование, валютная политика.

M. V. Markusenko

Minsk, Republic Belarus

Belarus State Economic University

ROLE OF CURRENCY INTERVENTIONS IN ACHIEVING THE PRIORITIES OF MONETARY REGULATIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

In the article, the need to use currency interventions in order to achieve the priorities of monetary regulation for the state is justified. This reflects the relevance of the research topic. Possible directions for expanding forms of conducting currency interventions by the central bank in the Republic of Belarus have been identified.

Keywords: currency interventions, the Central Bank, exchange rates, priorities, monetary regulation, currency policy.

Целью государственной экономической политики в Республике Беларусь на современном этапе является обеспечение роста валового внутреннего продукта. Данная цель является приоритетной и для денежно-кредитной политики. Это требует повышения

инвестиционной направленности денежно-кредитной политики, углубления ее связи с реальным сектором экономики, обеспечения соответствия спроса и предложения денег.

Можно выделить три основных приоритетных направления денежно-кредитного регулирования, реализация которых позволяет достигать вышеназванную цель:

- обеспечить устойчиво низкие и предсказуемые темпы инфляции;
- содействовать развитию финансового сектора;
- поддерживать устойчивость финансового сектора в условиях высокой волатильности потоков капитала.

В рамках приоритетов денежно-кредитной политики стабильность на валютном рынке играет определяющее значение.

Если говорить о взаимодействии валютной и денежно-кредитной политики государства, то целесообразно учитывать, что они представляют собой практически неразделимые составные части экономической политики. Цели, преследуемые этими политиками, тесно взаимосвязаны. Во многих развитых государствах, полностью отменивших валютные ограничения, вообще не делаются различия между валютной и денежно-кредитной политикой, а меры валютной политики используются в составе денежно-кредитной политики. (В ряде стран, - например, в Великобритании, странах зоны «евро», - валютная политика отдельно не выделяется и рассматривается в контексте денежно-кредитной политики).

И это правомерно, так как валютная политика в той или иной мере использует практически все инструменты денежно-кредитной политики - официальные операции на денежном рынке (купля-продажа ценных бумаг, кредитование), изменение официальной учетной ставки, установление резервных требований к банкам, и т. д. Долгосрочные цели денежно-кредитной и валютной политик совпадают - это устойчивые темпы экономического роста, сбалансированность внешних расчетов, высокая занятость. При этом денежно-кредитная политика решает в основном внутренние проблемы, и внешние факторы при ее формировании играют второстепенную роль. Поэтому в условиях, когда существуют проблемы регулирования сальдо платежного баланса, выбора наиболее оптимальных вариантов курсообразования, регулирования обменного курса, целесообразно выделение валютной политики из рамок денежно-кредитной политики. В то же время необходимость тесной координации и взаимоувязки валютной и денежно-кредитной политик представляют собой важную практическую задачу.

Приоритетом денежно-кредитной политики должна стать реформа банковской системы. Развитие банковской системы будет способствовать активизации трансмиссионного механизма передачи сигналов от денежно-кредитной политики (в том числе через канал валютного курса) экономике, созданию условий, которые позволят использовать денежно-кредитные механизмы для стимулирования роста национальной экономики без угрозы усиления инфляционных процессов.

Для этого государство должно использовать инструменты денежно-кредитной и валютной политики.

Валютные интервенции проводятся как в целях пополнения валютных резервов, так и для сглаживания курсовой волатильности. Возможность проведения интервенций при возникновении рисков макроэкономической стабильности Национальный банк оговаривает в Основных направлениях денежно-кредитной политики на очередной год. Объем интервенций в условиях относительной стабилизации валютной сферы в 2017-2018гг. существенно сократился.

В Республике Беларусь центральному банку пока невозможно отказаться от интервенций на валютном рынке, что означало бы принципиальную переориентацию денежно-кредитной политики. В современных условиях такая отмена включает в себе серьезные макроэкономические риски. Без поддержки Национального банка колебания валютного курса будут значительно больше, а их последствия станут менее предсказуемы. Девальвация белорусского рубля, несмотря на ее невысокие темпы, стимулирует

потребительскую инфляцию, обесценивает активы, усугубляет бремя внешнего долга, номинированного в долларах США, формирует ожидания участников валютного рынка и ряд других проблем.

С учетом роли обменного курса рубля в белорусской экономике его резкие колебания могут спровоцировать масштабный кризис. По этой причине в чрезвычайных условиях активная валютная политика со стороны центрального банка может оказать полезное стабилизирующее воздействие, и его готовность прибегать к интервенциям в особых условиях вполне оправданна. При этом валютные интервенции должны использоваться точно и ограниченно при соответствующей информационной поддержке и не становиться регулярным инструментом, вносящим искажения в процесс управления денежной сферой при помощи основного инструмента — процентных ставок.

Государству следует также избегать попыток удерживать обменный курс на постоянном уровне при изменении определяющих его фундаментальных макроэкономических условий, поскольку это приведет лишь к потере международных резервов и последующей неконтролируемой девальвации, возникновению панических настроений на валютном рынке.

При этом в краткосрочном периоде необходимо поддерживать стабильный курс без значительного расходования золотовалютных резервов. Регулярное проведение незначительных интервенций не всегда оправданно, так как не оказывает продолжительного влияния на валютный рынок, а объем резервов при этом постепенно уменьшается. В то же время рынок испытывает сильную потребность в иностранной валюте из-за уменьшения валютных инвестиций и необходимости выплаты внешних долгов крупными предприятиями и банками.

Целесообразно расширить в этой связи использование центральным банком такого инструмента как «валютный своп».

Валютный своп (англ. «foreign exchange swap») представляет собой обмен валютами спот (первая часть валютного свопа) с обязательством совершения в определенную дату последующего форвардного обратного обмена теми же валютами (вторая часть валютного свопа). При этом курс, по которому совершается обмен по первой части, и курс, по которому совершается обмен по второй части, согласуются сторонами при заключении валютного свопа. Курс по первой части (базовый курс) и курс по второй части различаются на своп-разницу [1].

Валютный своп как инструмент денежно-кредитной политики в основном используется центральными банками, в том числе и Национальным банком Республики Беларусь, при предоставлении ликвидности в национальной валюте. В этом случае иностранная валюта выступает как обеспечение [2].

В то же время возможно использование в Республике Беларусь валютного свопа как инструмента поддержания финансовой стабильности и обеспечения банков валютной ликвидностью.

В этом случае банки могут получить возможность ежедневно привлекать иностранную валюту (доллары США, евро) в центральном банке на срок 1 день в обмен на национальную валюту. Такие операции проводили, например, Европейский центральный банк, Швейцарский Национальный Банк, Банк России [1].

Национальный банк может предлагать банкам данные сделки с расчетами «сегодня / завтра» и «завтра / послезавтра».

Валютные свопы по предоставлению долларов США и евро в Республике Беларусь смогут выступать инструментом регулирования валютной ликвидности банков, когда доступ к ней затруднен по не зависящим от них причинам, а также будут направлены на предотвращение резких изменений валютного курса в случае кратковременного увеличения спроса участников рынка на иностранную валюту.

Исходя из практики центральных банков, процентная ставка по долларам США по указанным валютным свопам должна соответствовать рыночной ставке LIBOR по

кредитам в долларах США на срок 1 день, увеличенной на 1,5 процентного пункта. Процентная ставка по белорусским рублям – устанавливаться на уровне ставки по однодневному кредиту овернайт минус один процентный пункт [1].

Для решения проблемы повышения ликвидности валютного рынка также возможна организация Национальным банком аукционов валютного репо, которые позволят банкам заместить внешние заимствования кредитами центрального банка. Кредиты в иностранной валюте, выдаваемые центральным банком, относятся к стерилизованным интервенциям, так как центральный банк увеличивает предложение иностранной валюты, не изменяя предложение национальной. Но в данном случае не целесообразно использовать термин «интервенция», чтобы не вводить в заблуждение экономических агентов, так как данный термин обычно используется для обозначения прямых покупок/продаж иностранной валюты центральным банком из международных резервных активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Операции «валютный своп» Банка России// [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cbr.ru/DKP/instruments_dkp/other_operations/swap/ – Дата доступа: 13.02.2019.

2. Постановление НБ РБ №76 от 08.02.2013г. «Об утверждении Инструкции о порядке рефинансирования Национальным банком Республики Беларусь банков Республики Беларусь в форме сделок СВОП» [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/legislation/documents/SWAP_DEPO-2013.pdf/ – Дата доступа: 13.02.2019.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНСТРУМЕНТА БАНКОВСКОГО РЕЗЕРВИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Статья опубликована в рамках реализации научного проекта «Политика финансового регулирования в РА: оценка и перспективы развития», финансируемого за счет средств, выделенных в рамках субсидии МОН РФ на финансирование научно-исследовательской деятельности РАУ

Л.А. Мнацаканян
г. Ереван, Армения
Российско-Армянский университет

Настоящая статья посвящена изучению применения норматива банковского резервирования в современных условиях. Актуальность проведенного исследования заключается в том, что на сегодняшний день требования обязательного резервирования к кредитным институтам применяются в большинстве стран с рыночной экономикой. В этой связи была предпринята попытка выявить эффективность использования данного инструмента с целью обеспечения стабильности финансового сектора.

Ключевые слова: банковский сектор, финансовые институты, норма резервирования, денежно-кредитная политика, экономический кризис.

THE ROLE AND IMPORTANCE OF THE RESERVE REQUIREMENTS IN THE MODERN WORLD

The article is published within the scientific project “Politics of Financial Regulation in Armenia: Evaluation and Perspectives”, supported by the grant of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation for financing of research activity of Russian-Armenian University

This article is devoted to studying the application of the reserve requirements in modern conditions. The relevance of the study is that today the reserve requirements to credit institutions are applied in most countries with a market economy. In this regard, an attempt was made to identify the effectiveness of the use of this instrument in order to ensure the stability of the financial sector.

Keywords: *banking, financial institutions, reserve requirement, monetary policy, economic crisis.*

После глобального финансового-экономического кризиса 2008-2009 гг. стало ясно, что обычные инструменты денежно-кредитной политики недостаточны для преодоления сильных финансовых кризисов в реальной экономике. До кризиса многие деятели были уверены в том, что страхование депозитов, минимальные требования к капиталу и банковский надзор могут успешно сдерживать нестабильность финансовых рынков. Однако, как известно сейчас, увеличение кредитного рычага финансовых институтов (в основном банков) стало важнейшим источником и механизмом распространения экономических потрясений во время кризиса. Как известно, в современной финансовой системе коммерческие банки создают существенную долю денежных средств, посредством превращения привлекаемых депозитов в кредитные ресурсы. Иными словами, происходит мультипликационное расширение депозитных средств. В итоге происходит рост объемов денежной массы, который не сопровождается соответствующим ростом реального сектора. Это, безусловно, не может не приводить к финансовой нестабильности и возникновению экономических циклов.

В настоящее время требования обязательного резервирования к кредитным институтам применяются в большинстве стран с рыночной экономикой. Эффективность использования данного инструмента монетарной политики подтверждается как фундаментальными исследованиями экономистов в области денег и кредита (в частности, в своих работах Пигу, Фишер, Фридмен подчеркивают, что существует взаимосвязь между минимальными резервами, механизмом денежного мультипликатора, объемом и структурой денежной массы), так и мировой практикой в сфере банковского регулирования. [1]

Если рассматривать современную политику в сфере банковского резервирования, то нужно сказать, что обязательные резервы можно определить как средства, которые хранятся в виде наличности в банке либо на резервном счете в центральном банке страны, и рассчитываются как определенный процент от величины депозитов, являющихся объектом резервирования. [2] В мировой практике также применяется понятие избыточных резервов, которые хранятся банками с целью увеличения ликвидности при необходимости. Однако повышение ликвидности таким способом имеет и обратную сторону. Ведь резервирование средств означает их заморозку и недополучение прибыли. И вполне логично, что с ростом процентной ставки по обязательным резервам банки сокращают величину избыточных резервов.

Развивающиеся страны часто неохотно увеличивают процентные ставки в ответ на рост кредитных ресурсов, финансируемые за счет притока капитала. Рост кредитных ресурсов является источником рисков в финансовой системе, и часто сопровождаются финансовыми кризисами и кредитными бумами [3]. (Gourinchas and Obstfeld, 2012; Schularick and Taylor, 2012). Повышение процентных ставок с целью воздействия на кредитный бум является рискованной стратегией, так как более высокие процентные ставки могут привлечь еще больший приток капитала и обесценить валюту, тем самым создавая дополнительные риски [4]. Поэтому власти ищут альтернативные способы

ужесточения условий кредитования, используя макропруденциальные инструменты (Claessens et al., 2013) [5]. В этом контексте особое внимание уделяется резервным требованиям банковской системы в развивающихся странах (Cordella et al., 2014; Reinhart and Reinhart, 1999; Montoro and Moreno, 2011; Terrier et al., 2011) [6,7]. Центральный банк Турции, например, рассматривает процентную ставку как основной инструмент стабильности цен и норму резервирования как основной макропруденциальный инструмент достижения финансовой стабильности страны. К другим странам, которые корректируют резервные требования с аналогичной целью, можно отнести Бразилию, Хорватию, Колумбию, Перу и Россию (Lim et al., 2011) [8].

В развитых странах после глобального финансового кризиса также повышенное внимание уделяется политике Центральных банков относительно финансовой стабильности, что привело к возобновлению интереса к норме обязательного резервирования и резервных возмещений. (Kasyhap and Stein, 2012, Ireland, 2012, Reinhart and Rogoff, 2013) [9].

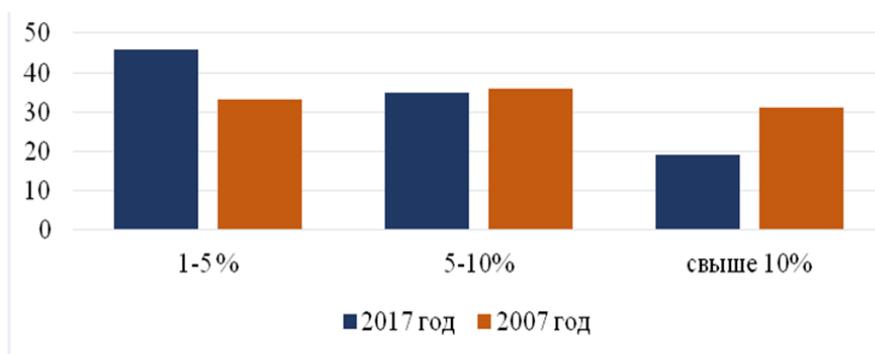


Рис. Применение норматива обязательного резервирования различными странами (% от общего числа стран)

Составлено на основе расчетов автора

Хотя в развивающихся странах резервные требования играют более значительную роль, чем в развитых, однако можно наблюдать четкие тенденции в унификации резервирования. Большинство стран стремится минимизировать обязательные резервы и не полагаться на них, как на активный инструмент денежно-кредитной политики. С развитием национальных финансовых рынков и их интеграции в международную финансовую систему, центральные банки стран стремятся постепенно снижать резервы до уровня норматива развитых стран (рис.).

Возможный аргумент в пользу использования политики резервных требований в качестве макропруденциального инструмента заключается в следующем: когда резервы получают вознаграждение ниже рыночных ставок, увеличение резервных требований выступает в качестве косвенного налога на банковский сектор. Налог увеличивает затраты на посредничество и расширяет разброс между депозитными и кредитными ставками. Более высокие затраты на посредничество делают менее привлекательным для инвесторов вкладывать свои деньги в отечественные банки и, таким образом, капитал утекает из страны. В то же время отечественному сектору становится дороже брать кредиты в банках, в результате чего объем доступных кредитных ресурсов снижается. Аргумент подразумевает, что увеличение резервов приводит к сокращению внутреннего кредитования без привлечения притока капитала и повышения курса валюты. Однако для того, чтобы изменения в требованиях к резервам имели макроэкономические последствия, роль банков в экономике должна быть значительной.

Политику резервных требований также обсуждают в качестве альтернативного инструмента денежно-кредитной политики для стабилизации инфляции. Исследования рынка показывают, что некоторые страны, например Китай, используют политику резервных требований в качестве альтернативы политике процентных ставок для

сдерживания инфляционного давления. Увеличение резервных требований снижает денежный мультипликатор. Если монетарные власти сохраняют денежную базу стабильной, то увеличение резервных требований снижает денежную массу и повышает уровень процентной ставки, что должно снизить инфляцию. Сегодня большинство стран таргетируют процентную ставку или обменный курс, к которым денежная база приспособляется эндогенно. Таким образом, влияние увеличения резервных требований на инфляцию является менее очевидным и зависит от существующих финансовых противоречий и экономической структуры (Glocker and Towbin, 2012; Gray) [10]. До сих пор существует мало эмпирических данных о том, как изменения резервных требований влияют на инфляцию.

Рассмотрим трансмиссионный механизм политики резервных требований.

Монетарный канал. Как известно, из теории, резервные требования – это минимальная доля от суммы депозитов, которую банки должны держать в качестве резервов. Эту часть вкладов нельзя использовать для предоставления частного кредита или покупки ценных бумаг. Более высокие резервные требования снижают денежный мультипликатор. Если Центральный банк ориентируется на объемы и сохраняет денежную базу постоянной, то последствия увеличения резервных требований аналогичны стандартному денежному сокращению. Более высокие резервные требования повышают уровень процентных ставок: для того, чтобы обеспечить резервные требования без снижения расширенного кредита, банки должны привлечь больше депозитов, что приводит к повышению ставок по депозитам. Увеличение предельных затрат на финансирование, в свою очередь, приведет к повышению ставок кредитования и повышению общего уровня процентных ставок. Если Центральный банк устанавливает цену денег и ориентируется на конкретную процентную ставку, мы ожидаем очень разные эффекты от увеличения резервных требований. Для того, чтобы противостоять политике потенциального отклонения курса от целевого показателя, Центральному банку необходимо увеличить денежно-кредитную базу и тем самым компенсировать негативные последствия повышения резервных требований. В относительно простых моделях изменения резервных требований нейтральны, если Центральный банк осуществляет таргетирование процентных ставок (Horrigan, 1988) [11]. Однако мы ожидаем реального эффекта, если резервы не будут переоценены или, по крайней мере, будут оценены ниже рыночной ставки (Glocker and Towbin, 2012; Reinhart and Reinhart, 1999) [10]. В этом случае более высокие резервные требования выступают в качестве налога на банковские депозиты. Поскольку финансовое посредничество становится все более дорогостоящим, спреда между кредитными и депозитными ставками должны расти. Если Центральный банк стабилизирует межбанковскую ставку, мы ожидаем повышения ставок кредитования и снижения ставок по депозитам, так как стабильная межбанковская ставка, как правило, находится между депозитными и кредитными ставками. В рамках системы таргетирования процентных ставок, изменения к резервным требованиям вряд ли повлияют на общий уровень процентных ставок, но могут повлиять на спреды процентных ставок.

Канал банковского кредитования. Поскольку резервные требования обычно применяются только к коммерческим банкам, последствия изменений требований к резервам на экономическую ситуацию в решающей степени зависит от важности банковского кредитования и, в частности, от канала банковского кредитования денежно-кредитной политики (Kashyap and Stein, 2000; Bernanke and Blinder, 1989) [12]. Для того чтобы изменения резервных требований имели реальные последствия, необходимо выполнить два условия. Первое – это то, что депозиты не могут быть легко заменены в качестве источника финансирования. В противном случае банки могли бы компенсировать более высокие затраты на пополнение депозитов за счет других средств финансирования, таких как оптовое финансирование. Robitaille (2011) [13] анализирует влияние изменений резервных требований на структуру банковских обязательств

Бразилии и находит доказательства того, что банки реагируют на более высокие резервные требования путем ухода от пополнения депозитов до выпуска дополнительных депозитных сертификатов. В целом макроэкономических эффектов ожидать не приходится, если альтернативные источники финансирования являются идеальной заменой депозитного финансирования. Второе условие заключается в том, что фирмы не могут легко заменить банковский кредит другими источниками финансирования. Если банковское кредитование можно легко заменить, то увеличение нормы банковского резервирования приведет к уменьшению банковского кредита, который будет компенсирован увеличением других видов обязательств, таких как, например, финансирование рынка капитала. Claessens and Sakho (2013) [14], Motoki and Funchal (2009) [15] and Zonenschain (1997) [16] делают обзор важности банковского финансирования для фирм в Бразилии и доказывают важность банковского финансирования. Cabezon (2014) [17] подтверждает, что фирмы финансируют значительную часть своего оборотного капитала за счет банковского кредита.

Согласно некоторым исследованиям основным источником данных проблем является денежный мультипликатор. При использовании вкладов коммерческого банка в качестве денег, надежность системы требует гарантий, таких как страхование депозитов. При использовании банковских вкладов в качестве денег означает, что любое увеличение автоматически приводит к большему долгу. Многие современные экономисты сходятся во мнении, что необходимо модернизировать существующую систему банковского регулирования, чтобы предотвратить периодические кризисы.

Опыт показывает, что банковские системы, которые основаны на частичном резервировании, наиболее часто сталкиваются с проблемами. Одной из этих проблем является банковский кризис, нарушающий работу банковской системы в целом.

Одним из основных рисков при использовании частичного резервирования является тот факт, что вклады до востребования обеспечены резервными средствами и при возникновении нестабильных ситуаций на финансовом рынке и массового изъятия этих депозитов банки станут неплатежеспособны.

В современном мире существуют теории относительно регулирования деятельности современной банковской системы, которые изучают различные экономические направления, включая проблему норму банковского резервирования. Существуют два противоположных мнения относительно банковского регулирования.

Некоторые ученые допускают увеличение денежной массы по средствам выдачи кредитов. Другие полагают, что выдача кредитов со стороны банков может осуществляться только благодаря привлеченным срочным вкладам.

На сегодняшний день в качестве альтернативного способа регулирования банковской системы предлагают применение неполного банковского резервирования, согласно которому банки должны хранить всю сумму средств каждого вкладчика наличными. Средства, депонированные клиентами на депозитных счетах до востребования (например, расчетные счета), не будут кредитованы банком. Но для депозитов, которые не подлежат изъятию до востребованию (например, срочные вклады) обычно не устанавливают такие ограничения.

Система полного резервирования ведет к жесткому денежному предложению, которое делает кредитную экспансию невозможной. Рост же денежной массы будет не стихийным, а естественным. В таких условиях будет иметь место постепенное снижение цен на товары и услуги, что и приведет к стабильному и устойчивому экономическому росту, так как снижение цен увеличит реальные доходы населения путем увеличения покупательной способности их средств при жестком предложении денег.

В заключение, в качестве основного преимущества предложенной модели де Сото отмечает тот факт, что из-за относительно стабильной динамики мирового запаса золота такого явления, как сжатие кредита, которое неизбежно наступает при каждом экономическом спаде, можно будет избежать полностью. В модели банковской системы,

предложенной австрийской школой, большее предпочтение отдается экономической стабильности, нежели высоким темпам роста. Практика показывает, что если, например, до кризиса предпочтение отдается носящему за собой большой риск росту, то во время кризиса страны уже стремятся к стабильности и устойчивости экономической системы, в том числе и банковской.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мнацаканян Л.А. (2016) «Норма обязательного резервирования как инструмент денежно-кредитной политики» – «Актуальные проблемы развития финансового сектора»: сборник материалов Международной научно-практической (заочной) конференции 18 ноября 2016 г. / М-во обр. и науки РФ, ФГБОУ ВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина» ; [отв. ред. Я.Ю. Радюкова]. – Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – 527 с., стр. 277-284.*
2. *Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз (2000) «Современные деньги и банковское дело», стр. 350.*
3. *Gourinchas, P.O., Obstfeld, M., (2012) «Stories of the twentieth century for the twenty-first». Am. Econ. J.: Macroecon. 4 (1), 226–265.*
4. *Calvo and Reinhart (2002), Calvo et al. (1994) and others discuss the reasons why emerging countries may display a “fear of floating” (and therefore limit fluctuations of their currency) and are wary of large capital inflows.*
5. *Claessens, S., Sakho, Y., (2013) - «Assessing Firms’ Financing Constraints in Brazil» - Policy Research Working Paper Series 6624.*
6. *Cordella, T., Federico, P., Vegh, C., Vuletin, G., (2014) «Reserve Requirements in the Brave New Macroprudential World» - Policy Research Working Paper Series 6793.*
7. *Reinhart, C., Reinhart, V., (1999). «On the use of reserve requirements in dealing with capital flow problems». Int. J. Finan. Econ. 4 (1), 27–54.*
8. *Lim, C., Columba, F., Costa, A., Kongsamut, P., Otani, A., Saiyid, M., Wezel, T., Wu, X., (2011). «Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them?» - IMF Working Paper No. 11/238.*
9. *Kashyap, A., Stein, J., (2012). «Optimal conduct of monetary policy with interest on reserves». Am. Econ. J.: Macroecon. 4 (1), 266–282.*
10. *Glocker, C., Towbin, P., (2012). «Reserve requirements for price and financial stability» – When are they effective? Int. J. Central Bank. 8, 65–114.*
11. *Horrigan, B., (1988) «Are reserve requirements relevant for economic stabilization?» J. Monet. Econ. 21, 97–235.*
12. *Kashyap, A., Stein, J., (2000) «What do a million observations on banks say about the transmission of monetary policy?» Am. Econ. Rev. 90 (3), 407–428.*
13. *Robitaille, P., 2011. «Liquidity and Reserve Requirements in Brazil», Federal Reserve System, International Finance Discussion Paper No. 1021".*
14. *Claessens, S., Ghosh, S., Roxana, M., (2013). «Macro-prudential policies to mitigate financial system vulnerabilities». J. Int. Money Finan. 39 (C), 153–185.*
15. *Motoki, F.Y., Funchal, B., (2009). «Bank Loans Availability and Capital Structure: A Study of the Effects of Credit Contraction in the Brazilian Market»*
16. *Zonenschain, C.N., (1997). «The Capital Structure of Brazilian Companies, Banco Nacional do Desenvolvimento» (BNDES). Working Paper.*
17. *Cabazon, E., (2014). «Working Capital, Financial Frictions and Monetary Policy in Brazil». University of North Carolina at Chapel Hill, Mimeo.*

ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ И ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

Ж.К. Мусаева

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассмотрены вопросы международных валютных отношений, особенности валютной системы государства, характеристики показателей валютной ликвидности, Национальной валютной системы, элементов национальной валютной системы, особенности и задачи развития валютного рынка, банковской системы в Узбекистане.

Ключевые слова: международные валютные отношения, валютная система, либерализация валюты, показатель валютной ликвидности, национальная валютная система Международный валютный фонд

FEATURES OF THE MONETARY SYSTEM AND CURRENCY RELATIONS IN UZBEKISTAN

J.K. Musayeva

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara engineering and technological institute

The article deals with issues of international currency relations, features of the currency system of the state, characteristics of indicators of currency liquidity, the National currency system, elements of the national currency system, features and objectives of the development of the currency market, the banking system in Uzbekistan.

Keywords: international currency relations, currency system, currency liberalization, indicator of currency liquidity, national currency system International Monetary Fund

Развитие международных валютных отношений обусловлено ростом мирового производства и обращения, созданием мирового рынка, углублением МРТ, формированием международной системы хозяйства и интернационализацией хозяйственной жизни. В каждый исторический период эти отношения имеют определенную форму организации, закрепленную межгосударственными соглашениями, которая представляет собой мировую, то есть международную валютную систему (МВС).

Мировая валютно-финансовая система возникла на базе исторически объективной необходимости расчетов между участниками платежного оборота вследствие развития товарного производства, денежного обращения и МЭО.

Различаются национальная, региональная международная и мировая валютные системы. Основной задачей международной валютной системы (МВС) является регулирование сферы международных расчетов для обеспечения устойчивого экономического роста и поддержания равновесия во внешнеторговом обмене.

Валюта в широком смысле слова — любой товар, способный выполнять денежную функцию средства обмена на международной арене; в узком смысле — наличная часть денежной массы, циркулирующая из рук в руки в форме денежных банкнот и монет.

Валюта разделяется в зависимости от ее принадлежности:

на национальную валюту — законное платежное средство на территории выпускающих ее стран (доллар в США, рубль в России, сум в Узбекистане);

инострannую валюту — платежное средство других стран, законно или незаконно используемое на территории данной страны (доллар в России, рубль на Украине, латы в Латвии).

Понятие "валюта" (ит. *valuta* - "цена, стоимость") многозначно и включает, с одной стороны, установленные законом денежные средства данной страны (национальная валюта), с другой - резервные мировые деньги в виде одной или нескольких валют ведущих держав и, наконец, в последние тридцать лет - международные валютные единицы, которые используются в многосторонних расчетах членов Международного валютного фонда и Европейской валютной системы.

Валютные отношения поддерживаются на национальном и международном уровнях. При этом связующим звеном между ними являются валютный курс и паритет. Валютный курс - это соотношение между национальными валютами или, говоря другими словами, цена валюты данной страны, выраженная в иностранных денежных единицах. Таким образом, сам по себе, абстрактно, валютный курс существовать не может, будучи относительной величиной, например: курс гривны к доллару, курс евро к фунту стерлингов и т. п.

Паритет - это соотношение между национальными валютами на базе официально установленного золотого содержания, которое хотя и формально (после демонетизации золота в 70-х гг.), но сохраняет свое значение в валютной сфере.

Валютная система это совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации. Валютная система как национальная, так и мировая, состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе - национальная, в мировой - резервные валюты, выполняющие функции международного платежного и резервного средства, а также международные счетные валютные единицы. Весьма важна для характеристики системы степень конвертируемости валюты, т. е. степень свободы ее обмена на иностранную. По этому критерию различаются свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые валюты. Степень конвертируемости определяется наличием или отсутствием валютных ограничений, которые выступают как экономические, правовые и организационные меры, регламентирующие операции с национальной и иностранными валютами. В настоящее время лишь валюты ведущих промышленно развитых стран являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения.

Национальная валюта обменивается на иностранную валюту другой страны по паритету - определенному соотношению, устанавливаемому в законодательном порядке. Для функционирования валютной системы важен режим валютного курса. Существуют два полярных режима: фиксированный и свободно плавающий, то есть складывающийся под влиянием спроса и предложения, а также их различные сочетания и разновидности.

Валютные системы включают в себя также такие элементы, как режим валютного рынка и рынка золота. Необходимым элементом является регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие платежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств, регламентация международных расчетов. Наконец, одним из элементов валютной системы являются и органы регулирования, контроля и управления, роль которых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

Международная валютная система представляет собой совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется взаимный платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства. Ее возникновение и последующая эволюция отражают объективное развитие процессов интернационализации капитала, требующих адекватных условий в международной денежной сфере.

В процессе эволюции мирового хозяйства, рост мировой экономики и международной торговли потребовал создания упорядоченной системы взаиморасчетов, выбора некоего общемирового эталона, на который могли бы равняться национальные валюты всех государств. Идея валютной интеграции возникла в XIX в. в Европе и

постепенно переросла в общемировую. С тех пор последовательно существовали и сменяли друг друга четыре мировые валютные системы.

Доминирующей мировой валютой, как правило, являлась валюта страны, занимавшей лидирующую позицию на международной арене. Долгое время таковой был фунт стерлингов, отражая могущество Великобритании XIX в., после первой мировой войны лидирующую позицию занял доллар, что свидетельствовало о переходе пальмы мирового первенства к США, в конце XX в. доллар был потеснен евро, что привело к созданию мировой валютной бисистемы, и означило выход большинства европейских стран из под влияния США.

Развитие валютных отношений в Узбекистане является важной задачей Правительства и Центрального Банка Узбекистан. Узбекистан стремится органично влиться в систему мирового хозяйства. Одним из важнейших шагов на этом пути стала либерализацию валюты. Актуальность международных валютных отношений объясняется необходимостью понимать сущность и основы мировой и европейской валютной интеграции, ввиду неизбежности охватывания глобализацией территории Узбекистана.

Национальная валютная система характеризуется некоторыми основными элементами. Основу национальной валютной системы составляет установленная законом денежная единица государства - национальная валюта. Назначение национальной денежной единицы - обслуживать внутренний платежный оборот страны. Национальные валюты небольшой группы промышленно наиболее развитых государств используются одновременно и в международных экономических отношениях, выполняя в качестве иностранных валют функции международного платежного и резервного средства для всех других стран мира. Именно эти валюты (доллары США, немецкие марки, английские фунты стерлингов, японские иены, французские франки) вместе с золотом составляют основу официальных резервов, сосредоточенных в центральном банке и финансовых органах страны. Страны - члены Международного валютного фонда дополняют свои официальные золотые и валютные резервы счетом в СДР (специальные права заимствования). Перечисленные компоненты являются важнейшим качественным показателем международной валютной ликвидности, под которой понимают способность страны, а также группы стран погашать свои международные денежные обязательства приемлемыми для кредитора платежными средствами.

Количественным показателем валютной ликвидности служит отношение официальных резервов к объему подлежащих погашению обязательств страны, прежде всего по импорту, а также по полученным займам и кредитам. Степень, или условия, конвертируемости национальной валюты, т.е. их размена на иностранные валюты, является следующим элементом национальной валютной системы. Конвертируемость национальной денежной единицы - правовая проблема. Вопрос о возможности обмена национальной валюты одного государства на валюту другого и валюты этого другого государства на валюту первого государства или валюту третьей страны решается в первую очередь по законодательству заинтересованных государств.

В зависимости от условий конвертируемости, определенной и закрепленной нормативными документами государства с учетом валютного регулирования в стране, различают:

- свободно конвертируемые валюты (СКВ), которые без ограничений обмениваются на иностранные валюты в любой форме и во всех видах операций;
- частично конвертируемые валюты (ЧКВ) - это валюты стран, где валютное регулирование и валютный контроль ограничивают операции с иностранными валютами главным образом резидентов и по отдельным видам обменных операций;
- неконвертируемые валюты - это валюты стран, где существует запрет обмена национальной денежной единицы на иностранные валюты, используются ограничения или вообще запрещается ввоз и вывоз национальной валюты, а также установлены ограничения по другим видам операций с иностранной валютой и золотом.

Паритет национальной денежной единицы представляет собой официально установленное соотношение между двумя валютами (например, 1 доллар США = 4 литовских лита; 1 марка ФРГ = 8 эстонских крон) и является основой валютного курса. Режим валютного курса является одним из самых важных элементов национальной валютной системы. Некогда единый для всех стран - членов Международного валютного фонда ($\pm 1\%$ вокруг валютного паритета), в настоящее время режим валютного курса самостоятельно определяется валютными органами страны. Различают фиксированные курсы, которые колеблются в узких пределах; плавающие курсы, которые колеблются в зависимости от рыночных условий без установленных пределов, и их отдельные разновидности.

Важной характеристикой национальной валютной системы является наличие или отсутствие валютных ограничений. Уставом Международного валютного фонда допускается возможность для стран - членов фонда в отдельных случаях вводить валютный контроль для преодоления затруднений с платежным балансом. Правда, одновременно подчеркивается, что валютные ограничения противоречат природе текущих платежей и движению капиталов и по своему характеру являются исключением. С одной стороны, в Уставе Международного валютного фонда запрещается практика ограничения текущих международных платежей, множественности валютных курсов и дискриминационных мер в области валютного регулирования, а с другой стороны, страны - члены Фонда наделены правом сохранять на переходный период те ограничения, которые у этих стран существовали до вступления в Международный валютный фонд.

В число элементов национальной валютной системы входит регламентация правил использования аккредитивной и инкассовой форм расчетов, банковских гарантий, кредитных средств обращения и платежа, с которыми неразрывно связаны международные расчеты и финансирование внешней торговли. Режим национальных рынков валют и золота, операций с драгоценными камнями, как элемент национальной валютной системы определяется нормами валютного законодательства страны и находится в прямой зависимости от характера валютного регулирования и контроля.

Важным институциональным элементом национальной валютной системы является система национальных органов, обслуживающих и регулирующих валютные и расчетные отношения страны с зарубежными государствами. Как правило, ведущую роль играет центральный банк страны; в ряде государств валютный контроль наряду с центральным осуществляют уполномоченные банки, а также министерство финансов, министерство торговли или специально созданные государственные органы.

Международная валюта, включая также региональные валюты, используется при расчетах среди членов международных союзов, международных фондов или региональных союзов. Международная валюта - это деньги, не знающие границ. В разные времена ими были древнегреческая драхма, гривна времен Киевской Руси, пражский грош, западноевропейский талер. А вот что такое «ефимок с признаком»? Оказывается, тот же талер, но предназначенный специально для украинцев.

В Узбекистане в 2017 году, несмотря на сомнения и «советы» отдельных «экспертов», противников реформирования валютного рынка, мы в короткие сроки с учетом международных стандартов начали либерализацию валюты. Мы начали свободную конвертацию нашей национальной валюты – сума. Юридические и физические лица получили возможность приобретения и продажи иностранной валюты в коммерческих банках без ограничений. С начала либерализации сферы объемы операций купли-продажи иностранной валюты выросли в 1,5 раза и составили порядка 1,3 миллиарда долларов. Вместе с тем золотовалютные резервы нашего государства увеличились на 1,1 миллиарда долларов. Но мы хорошо понимаем, что это только начало реформ в данной области. Валютная политика должна полностью отвечать интересам развития бизнеса и экономики, быть положительным стимулом для инвестиционной деятельности.

В развитии экономики важную роль играет надежная и стабильная банковско-финансовая система. Без повышения доверия к ней населения и субъектов предпринимательства мы не сможем полностью освободиться от «теневой» экономики. В реализации в 2018 году намеченных задач по развитию банковской системы основное внимание необходимо уделять обеспечению плодотворного и взаимовыгодного сотрудничества между банками и субъектами предпринимательства.

В экономике перед нами стоит задача, противодействию «теневому сектору» экономики и кардинальном сокращении его доли; последовательном продолжении либерализации валютной политики, осуществлении стабильной монетарной политики;

Для выведения экономических реформ на новый, более высокий уровень нам необходимо решить ряд приоритетных задач.

Во-первых, мы обязаны сохранить макроэкономическую стабильность и высокие темпы экономического роста. Без обуздания инфляции достичь этого невозможно. Следует, тщательно изучив мировой опыт, с привлечением международных экспертов разработать Концепцию совершенствования монетарной политики и обеспечения стабильности цен. С этой целью необходимо начиная с 1 января 2020 года полностью внедрить в республике Систему национальных счетов по методологии ООН и МВФ.

Так, авторитетные рейтинговые агентства «FitchRatings» и «Standard&Poors» впервые присвоили нашей стране международный суверенный кредитный рейтинг. Эта рейтинговая оценка дает прогноз «Стабильный», что означает низкую вероятность снижения показателей в ближайшие 12-18 месяцев. Следует отметить, что достигнутый Узбекистаном рейтинг выше, чем у целого ряда развивающихся стран.

Данные агентства при определении рейтинга особое внимание уделили тому, что в Узбекистане проведена либерализация валютной, торговой и ценовой политики, произошли институциональные изменения в государственном управлении, имеются достаточные золотовалютные и бюджетные резервы, низкий уровень государственного долга.

В первом квартале следующего года мы впервые выведем на международные финансовые рынки суверенные государственные облигации Узбекистана. В этом направлении мы сотрудничаем с такими ведущими инвестиционными банками мира, как «J.P. Morgan», «Citibank», «DeutscheBank». Также, необходимо ускоренными темпами продолжить реформы в банковско-финансовой системе, широко внедрять в сферу современные рыночные механизмы.

Самой главной проблемой в банковской системе сегодня является то, что 83 процента капитала банков принадлежит государству. Это препятствует здоровой конкуренции в банковском секторе и негативно влияет на качество оказываемых услуг. Правительству и Центральному банку следует при содействии международных финансовых институтов разработать долгосрочную стратегию по развитию банковско-финансовой системы.

Необходимо поэтапно сокращать долю государственных банков за счет притока в банковскую систему частного и иностранного капитала. Это, в свою очередь, будет способствовать улучшению конкурентной среды в сфере, деятельности банков, качества и культуры кредитования. Необходимо и дальше расширять спектр современных банковских услуг за счет внедрения новых финансовых инструментов и выпуска облигаций, а также развития сферы на основе передовых информационных технологий.

Развитие финансовых рынков, в том числе фондового, должно стать одной из главных наших целей в новых экономических условиях. В целях создания еще более комфортной среды для инвесторов требуется дальнейшая либерализация валютного рынка. Особое место имеет банковская система в международных валютных отношениях

Главным банком республики является Центральный банк Узбекистана, подотчетный Сенату Олий Мажлиса. На 2018 год банковская система Узбекистана

представлена 28 коммерческими банками, в том числе тремя государственными, пятью — с участием иностранного капитала, двенадцатью акционерными и восемью частными. По меркам СНГ в республике высокая обеспеченность банками - на одно подобное учреждение банка или его филиала на 1 января 2011 года приходится 33,8 тыс. человек, что выше, чем, например в Казахстане или в Белоруссии, но несравненно ниже, чем в развитых странах Евросоюза вроде Германии или Италии.

По состоянию на 1 июля 2018 года:

- активы коммерческих банков Узбекистана - 185,09 трлн. сумов
- совокупный капитал банков - 23,52 трлн. сумов
- кредитные вложения банков - 134,61 трлн. сумов
- объем привлечённых депозитов - 61,01 трлн. сумов

Государственным комитетом по статистике постоянно заполняется 17 вопросников международных организаций. В частности, налажено сотрудничество в области статистики с Европейской экономической комиссией ООН, Международным валютным фондом, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Азиатским банком развития и другими международными структурами. Это дает возможность развития экономики страны

ЛИТЕРАТУРА

1. Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире - М., 2000
2. Корниенко О.В. Деньги. Кредит, Банки. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 347 с.
3. Публиков С.И. Валютные операции - Мн.: ОДО «Тонпик», 2004. - 315 с.
4. Малахова Н.Г. Деньги. Кредит, Банки. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 217 с.
5. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису 28.12.2018

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.С. Попкова

г. Минск, Республика Беларусь

Институт экономики Национальной Академии наук Беларуси

В статье рассмотрены источники инвестиций для предпринимательского сектора в Беларуси. Дана сравнительная характеристика существующим фондам: инновационным фондам, фонду финансовой поддержки предпринимателей, фонду прямых частных инвестиций. Проанализированы возможности финансирования со стороны венчурных фондов и сети бизнес-ангелов в Беларуси. Оценены условия предоставления кредитов со стороны Европейского банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Евразийского банка развития. Разработаны приоритетные направления финансирования бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство, инвестиции, инвестиционный фонд, финансирование, банки.

THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF THE INVESTMENT FUNDS TO STIMULATE THE ACTIVITIES OF BUSINESS STRUCTURES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

The article deals with the sources of investment for the business sector in Belarus. The comparative characteristic for such existing funds as innovative funds, fund of financial support of entrepreneurs, fund of direct private investments is given. The possibilities of financing by venture funds and business angels in Belarus are analyzed. The conditions of granting loans by the European Bank for reconstruction and development, the International financial Corporation, the Eurasian development Bank were evaluated. Priority directions of business financing are developed.

Keywords: *entrepreneurship, investments, investment Fund, financing, banks.*

На современном этапе развития экономики одной из основных проблем в области деятельности предпринимательского сектора является доступность финансовых ресурсов в достаточном объеме и на приемлемых условиях, которые могли бы окупаться с учетом уровня рентабельности бизнеса и скорости денежного оборота. Решение проблемы доступности привлеченного финансирования предполагает применение целого комплекса мер макроэкономического регулирования, которые позволят в дальнейшем привлечь инвестиции. Без должного финансового обеспечения сложно рассчитывать на малый и средний бизнес как драйвер экономического роста.

В Республике Беларусь предпринимательские проекты могут быть профинансированы из разных источников. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, которая была утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 № 446, запланирован постепенный рост к 2020 году ресурсов на финансирование малого и среднего бизнеса до 1% от собственных доходов консолидированных бюджетов областей и г. Минска. Данной программой на весь период ее реализации предусмотрены средства местных бюджетов в сумме 63,1 млн. бел. рублей. Однако отчетные данные свидетельствуют о невысокой освоенности ресурсов. Это связано как с малой осведомленностью предпринимателей о таких финансовых программах, так и с высокими требованиями при предоставлении поддержки.

В 2014 году в Беларуси по инициативе Банка развития начала реализовываться новая программа по поддержке малого и среднего бизнеса. Данная программа осуществляется по двухуровневой схеме через банки-партнеры, что позволяет расширить источники финансирования и диверсифицировать региональную структуру поддержки предпринимательства. Субъекты МСП могут получить не только кредитные ресурсы, но и реализовать лизинговые проекты. Сегодня в программе принимают участие 13 коммерческих банков и лизинговые компании. Данная программа поддерживает стартап-компании, которые могут привлечь финансирование под 9,5% годовых. Ставка по программе поддержки женщин-предпринимателей и региональный бизнес – 8,5%. При этом вклад собственных средств в проект должен быть не менее 10% [1].

Источником средств для предпринимательских проектов могут послужить ресурсы Белорусского инновационного фонда, где можно привлечь финансирование по ставке 5% (половине учетной ставки Национального банка). Однако при этом предъявляются определенные требования к бизнес-планам, которые должны быть нацелены на производство наукоемкой и инновационной продукции. В региональных инновационных фондах можно получить и безвозвратные краткосрочные займы (до 1 года) на конкурсных началах в форме предоставления инновационного ваучера или гранта.

Финансирование инновационных проектов за счет средств инновационных фондов осуществляется при условии их соответствия приоритетным направлениям научных исследований и научно-технической деятельности в Республике Беларусь, с соблюдением следующих критериев: организация технологического процесса, обеспечивающего

средний уровень добавленной стоимости на одного работающего, аналогичный уровню Европейского союза по соответствующему виду экономической деятельности либо превышающий этот уровень; экспортная ориентированность (превышение экспорта над импортом) проекта; создание и внедрение технологий и (или) новой для Республики Беларусь и (или) мировой экономики продукции [2].

Бизнесмены могут привлечь средства на реализацию инвестиционных проектов и в Белорусском фонде финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП), который выделяет средства по ставке рефинансирования Национального банка (на данный момент - 10%). В случае соблюдения дополнительных критериев (создания не менее трех новых рабочих мест, производства ориентированной на экспорт и замещающей импорт продукции, набора по итогам конкурса 12 и более баллов) проект может быть профинансирован и под 7% годовых.

Следует отметить, что объем льготной государственной поддержки предпринимателям ограничен в виду незначительного объема располагаемых ресурсов и жестких требований к соискателям. Например, если у субъекта хозяйствования недостаточно имущества для залога или нет поручителей, то в кредите Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей будет отказано. Рассчитывать на государственное финансирование могут в основном уже состоявшиеся предприниматели, и только в редком случае начинающие бизнесмены. Но если услуги кредитования БФФПП востребованы на рынке, то за предоставлением гарантий предприниматели не обращались. Причина сложившейся ситуации состоит в высокой стоимости гарантии (5% от суммы), что, по сути, является удорожанием стоимости кредита, а также в значительном объеме предоставляемых документов.

Активно сотрудничают с субъектами малого и среднего бизнеса в Беларуси международные финансовые организации. Международная финансовая корпорация, Европейский банк реконструкции и развития предлагают валютные кредиты по ставке 6-7%. При этом у них есть возможность привлечения экспертов международного уровня для консультирования и улучшения уровня корпоративного управления. Ставка Евразийского банка развития является плавающей и варьируется в зависимости от уровня Libor.

Указанных выше источников для финансирования предпринимательской деятельности явно недостаточно. Опросы предпринимателей показывают, что только третья часть представителей бизнеса пользуется привлеченными кредитными ресурсами. В мировой практике для финансирования инвестиционных проектов уже давно активно задействован механизм инвестиционных фондов. Такой фонд аккумулирует средства инвесторов, которые становятся акционерами, и инвестирует полученные финансы в ценные бумаги (акции, облигации и иные инструменты денежного рынка). Менеджеры осуществляют профессиональное управление инвестициями. Акции могут приобретаться непосредственно в фонде, но чаще всего они продаются с участием посредников: брокеров, инвестиционных консультантов, инвестиционных агентств, банков или страховых компаний. Как правило, управление фондом осуществляет совет директоров, который осуществляет надзор за деятельностью фонда. Инвестиционный консультант управляет портфелем фонда в соответствии с политикой, заявленной в проспекте организации. Главный андеррайтер фонда продает акции фонда как напрямую гражданам, так и через посреднические структуры. Администратор контролирует деятельность других компаний, предоставляющих услуги фонду, и обеспечивает соответствие деятельности фонда нормативно-правовым актам. Агенты фонда выполняют операции с акционерами, ведут учет транзакций и отправляют выписки со счетов. Как правило, фонды инвестируют в ценные бумаги разных отраслей экономики с целью диверсификации рисков.

Целью фондов является обеспечение прироста капитала в среднесрочной и долгосрочной перспективе, обеспечение регулярного и устойчивого дохода инвесторам. Такие фонды обычно вкладывают значимую часть своего портфеля в акции. Однако в этом случае они имеют сравнительно высокие риски. В ситуации выбора более

низкорисковой инвестиционной стратегии фонды активно приобретают ценные бумаги с фиксированным доходом, такие как облигации, государственные ценные бумаги. Фонды могут предоставить инвесторам различные варианты инвестирования, предложив в качестве вознаграждения как вариант дивидендов, так и прирост капитала. Доходность фондов во многом зависит от искусства управляющих, их умения анализировать рыночную ситуацию, знать конъюнктуру рынков, формировать сбалансированный портфель фонда.

В мировой практике информация о доходности фондов публикуется в открытой печати и доступна инвесторам на сайтах. Также существуют ассоциации инвестиционных фондов, где любой желающий может получить интересующую его информацию. Это позволяет сравнивать доходность отдельных фондов и определять эффективность выбранных стратегий. Хотя достигнутые результаты не являются гарантией будущей эффективности инвестиций, это один из важных факторов для принятия инвестиционного решения.

По данным Института инвестиционных компаний, совокупные чистые активы инвестиционных фондов по всему миру достигли 49,3 трлн долларов на конец 2017 года, что более чем вдвое превышает их уровень в 2008 году. Только в 2017 году совокупные чистые активы в этих фондах подскочили почти на 9 трлн долларов. Такому повышению спроса способствовали циклические и макроэкономические факторы. Основную долю (44% или 21,8 триллиона долларов США) от общих активов имели акционерные фонды, которые инвестируют в основном в акции, обращающиеся на бирже. Удельный вес смешанных фондов составил 23% (11,2 триллиона долларов). Фонды облигаций, которые инвестируют в основном в ценные бумаги с фиксированным доходом, имели чистые активы в размере 10,4 триллиона долларов (21%). Фонды денежного рынка, ограниченные владением только краткосрочными, высококачественными инструментами, имели суммарные чистые активы в размере 5,9 трлн. долл. или 12% от общих чистых активов [3].

В Беларуси только недавно вступил в силу закон «Об инвестиционных фондах» (23 июля 2018 г.). Этому документу экономическое сообщество ждало давно. В России такой закон функционирует уже с 2001 года, в Казахстане – с 2009, в Армении – с 2010. В Кыргызстане в Закон от 26 июля 1999 года № 92 «Об инвестиционных фондах» неоднократно вносились поправки. Таким образом, среди стран ЕАЭС Беларусь стала последней, кто принял данный прогрессивный документ.

Теперь граждане страны могут активно участвовать в инвестиционном процессе при наличии свободных ресурсов. Ранее для рядового гражданина, не обладающего специальными знаниями в области инвестирования, было довольно сложно найти альтернативу банковским депозитам. При банках существуют фонды банковского управления, однако установлен порог вхождения для инвесторов. Данные фонды начали осуществлять свою деятельность в 2014 году.

В настоящее время в Республике Беларусь функционируют 2 фонда банковского управления при ОАО «Приорбанк»: «Райффайзен – Портфель Активов – USD» и «Райффайзен – Портфель Активов – EUR», стоимость чистых активов которых составила 603,2 тыс. долларов США и 630,2 тыс. евро соответственно (по состоянию на 1 января 2018 г.). Вверителями указанных фондов в общей сложности были 153 физических лица, в том числе 1 нерезидент. По итогам 2017 года оба фонда показали положительную доходность: 4,948% годовых по фонду «Райффайзен – Портфель Активов – USD» и 3,314% годовых по фонду «Райффайзен – Портфель Активов – EUR» [4]. Это превышает ставки по валютным депозитам, что свидетельствует о перспективах развития инвестиционных фондов.

В Беларуси могут создаваться два типа инвестиционных фондов: акционерные в форме открытого акционерного общества и паевые открытого или закрытого типа. Инвестиционный пай дает вкладчику право на долю в фонде. Управление фондом будет осуществлять специализированная управляющая компания, которая обязана будет пройти

аккредитацию в Министерстве финансов. В тоже время надо понимать, что доходность по таким инвестициям не гарантируется. Инвестиции всегда связаны с риском и в случае неудачных вложений вкладчики могут потерять свои сбережения. Поэтому предварительно целесообразно детально изучить инвестиционную декларацию фонда. Фонды обязаны будут проходить обязательную аудиторскую проверку. Важно отметить, что для граждан это средство длительного размещения ресурсов, а для экономики источник длинных денег.

Первая компания в Беларуси, которая стала управлять фондами прямых инвестиций – «Зубр Капитал». Фонд предлагает долгосрочные инвестиции сроком на 5-7 лет, объемом от 3 до 10 млн. долларов. Активно финансируются информационно-коммуникационные технологии, производство товаров народного потребления, розничная торговля. Основными критериями отбора проектов для экспертов являются маржинальность бизнеса и возможность роста EBITDA в течение инвестиционных циклов. По истечении срока проекта фонд реализует свою долю стратегическому инвестору.

Если компания имеет высокий потенциал роста стоимости бизнеса, то есть шансы на привлечение венчурных инвестиций. В частности таких фондов как Naхus, Vulba Ventures, EBRD Venture Capital. Данные фонды могут предложить финансирование от 50 тыс. у.е. до нескольких млн. у.е. в разных валютах. Основные приоритеты фондов - высокотехнологичные и перспективные проекты в обмен на приобретение контрольной доли в бизнесе.

Белорусские и российские технологические стартапы на начальной стадии и стадии роста могут быть профинансированы за счет средств Российско-белорусского фонда прямых инвестиций. Целевая доля вхождения фонда в уставный капитал кампании – от 10% до 40%. Компания может предоставить МСП и конвертируемые займы. Такие совместные фонды способствуют интеграции отношений в инвестиционной сфере в рамках Евразийского экономического союза.

Таким образом, инвестиционные фонды имеют большие перспективы для развития в Беларуси. Считаю целесообразным создать в стране систему индивидуальных инвестиционных счетов, которая создаст большие возможности для приумножения сбережений и расширения источников инвестирования. При наличии налоговых льгот долгосрочные вложения станут привлекательными для населения и станут хорошей альтернативой банковским депозитам. В совокупности с системой инвестиционных фондов это позволит расширить спектр финансовых инструментов и механизмов для стимулирования предпринимательской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Поддержка МСП. ОАО «Банк развития» Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://brrb.by/activity/support-to-smes>. Дата доступа: 1.11.2018 г.
2. Финансирование субъектов МСП за счет средств инновационных фондов / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/finmsbinfondy-ru/>. Дата доступа: 1.11.2018 г.
3. Investment Company Fact Book 2018. A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry.
4. Финансовая стабильность в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.nbrb.by/Publications/finstabrep/FinStab2017.pdf>. Дата доступа: 12.11.2018 г.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЩИКА, ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

Е.В. Счастливенко, Т.В. Счастливенко, А.Д. Борзова
г. Белгород, Россия
**Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова,
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет**

В статье исследованы вопросы инвестирования финансовых ресурсов страховых компаний, раскрыты основные проблемные аспекты инвестиционной деятельности российских страховщиков, определен алгоритм создания инвестиционного портфеля страховщика и обоснована роль инвестиционной деятельности страховых компаний в развитии экономики страны.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, страховщик, инвестиционный потенциал

INVESTMENT ACTIVITY OF THE ASSUSER, ITS ROLE IN THE FORMATION OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE COUNTRY

E.V. Schastlivenko, T.V. Schastlivenko, A.D. Borzova
г. Белгород, Россия
**Belgorod State Technological University
named after V.G. Shukhov,
Belgorod State National Research University**

The article examines the issues of investing financial resources of insurance companies, reveals the main problematic aspects of the investment activities of Russian insurers, defines the algorithm for creating the insurer's investment portfolio and substantiates the role of investment activities of insurance companies in the development of the country's economy.

Keywords: investment activity, assurer, investment potential

На сегодняшний день страховой рынок в России достаточно активно развивается. Несмотря на стабильное снижение количества страховых компаний в реестре страховых организаций, объемы сборов страховых премий регулярно растут с 2010 года в среднем на 12% ежегодно.

Расширение объемов деятельности страховых компаний в России, в тоже время, оказывает малое влияние на развитие экономики страны в целом. Объем собранных страховых премий по отношению к ВВП страны составил в 2017 году только 1,24%.

Среди лидеров стран в мире по данному показателю можно назвать Тайвань, где страховые премии обеспечивают 19% ВВП, Гонконг (17-18%), ЮАР (14%), Южная Корея (13%) и Финляндия (12%).[2]

США – крупнейший рынок страхования в мире. Страховые премии в США обеспечивают всего 7-8% от ВВП страны, а темпы роста американского страхового рынка составляют до 2% в год.

На данном этапе развития страхования, страховые компании не ограничиваются только страховой деятельностью. Они активно совмещают свою основную деятельность с инвестиционной, что способствует поддержанию платежеспособности, а также увеличивает надежность страхования всевозможных рисков.

Стоит отметить, что страховые компании Франции, Германии, США, а также Великобритании, активно занимаются инвестиционной деятельностью, однако в России

данное направление в деятельности страховщиков имеет ограничения со стороны государства.

Ограничения инвестиционной деятельности страховых компаний в тех, либо иных моментах осуществляется во всех вышеуказанных странах, это объясняется тем, что таким образом государство защищает клиентов страховых компаний. Вообще инвестиционная деятельность страхового бизнеса имеет такие отличительные черты, как консерватизм и надежность, так как важнейшей задачей в этом деле является обеспечение сохранности средств своих клиентов.

Как уже было отмечено выше, инвестиционная деятельность страховых компаний регулируется государством, в России это совершается благодаря следующим нормативным документам:

- Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;

- Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»;

- Указание Банка России от 22.02.2017 № 4297-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов»;

- Указание Банка России от 22.02.2017 № 4298-У «О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов».

Вышеназванные требования включают ряд ограничений, как качественных (например, требования к кредитному качеству финансовых активов), так и количественных (структурные соотношения активов, ограничения по концентрации активов на одного контрагента, ограничения на вложения в активы связанных со страховой организацией сторон, и другие).

Основные принципы инвестирования страховщиками временно свободных средств: обеспечить возвратность вложений, обеспечить прибыльность вложений, обеспечить ликвидность приобретенных ценных бумаг, формировать диверсифицированный портфель активов для соблюдения всех вышеназванных требований [3, стр. 107].

Общая стоимость активов, в которые могут быть инвестированы средства страховых резервов, должна быть равна суммарной величине страховых резервов страховщика.

Собственные средства (капитал) страховщика могут участвовать в инвестировании в размере наибольшего из двух показателей - минимального размера уставного капитала, установленного законодательно, или специально рассчитываемого нормативного размера маржи платежеспособности. Собственные средства инвестируются в виды активов, определенные соответствующим Указанием Банка России.

Следует отметить, что страховая деятельность компаний сосредоточена на нескольких стержневых направлениях, а именно:

- страхование жизни и имущества;
- страхование накопительной части пенсий;
- страхование всех остальных рисков.

Благодаря первым двум пунктам страховые компании получают так называемые «длинные деньги», которые впоследствии могут более активно участвовать в инвестиционной деятельности. Третий пункт обеспечивает компании «короткими деньгами», используемыми для краткосрочных инвестиций, которым, в свою очередь, свойственны повышенные риски.

Объектами инвестирования у страховых компаний в значительной степени являются ценные бумаги, так как они обладают приемлемой доходностью, небольшими рисками, а также хорошей ликвидностью.

На законодательном уровне в нашей стране закреплены ограничения на приобретение тех либо иных активов для инвестиционной деятельности страховых компаний. Российские ценные бумаги, которые включаются в инвестиционный портфель страховой компании, подлежат обязательной регистрации и должны иметь государственный регистрационный номер соответствующего реестра, а иностранные ценные бумаги должны быть допущены на фондовый рынок Российской Федерации и реализовываться лишь на лицензируемых площадках.

Инвестиционный портфель страховой компании включает в первую очередь государственные ценные бумаги и облигации, а во вторую - акции «голубых фишек», а именно акции крупных компаний, которые обладают устойчивым ростом на фондовом рынке. Банковские депозиты, золото и драгоценные металлы также часто имеют определенную нишу в портфеле страховых компаний.

Вложения в иностранные активы ограничены в связи с угрозой оттока капитала за рубеж. Так, суммарная стоимость активов, в которые могут быть инвестированы собственные средства (капитал) страховщика, не относящихся к находящимся на территории Российской Федерации, должна составлять не более 35% от размера разрешенных к инвестированию собственных средств.

Суммарная стоимость активов, в которые могут быть инвестированы средства страховых резервов, не относящихся к находящимся на территории Российской Федерации, за исключением доли перестраховщиков, не являющихся резидентами Российской Федерации, в страховых резервах ограничена размером не более 30% от суммарной величины страховых резервов.

Так как от распределения страховых инвестиций в портфеле зависит доходность и степень риска, то, к его формированию страховые компании должны подходить с особой тщательностью и осуществлять регулярный мониторинг на фондовом рынке.

Объектами реальных инвестиций страховые компании заинтересованы меньше, это объясняется низкой ликвидностью и высокими рисками. Однако страховщики Европы и Америки часто вкладывают в них средства, при отсутствии ограничений. В большинстве случаев, это инвестиции в государственные программы, инвестиционное имущество, вложения в предприятия отраслей экономики мало подверженных риску.

Выбор возможных объектов для инвестирования страховщиками зависит от структуры сформированных резервов. Так, если резервы сформированы из страховых премий по страхованию жизни, то это «длинные деньги», и из них может формироваться портфель долгосрочных инвестиций, в котором ликвидность активов носит второстепенный характер, но если объем резервов состоит из средств, которые находятся в распоряжении страховщика один либо два года, то портфель наполняется высоколиквидными активами.

Создание инвестиционного портфеля страховщика осуществляется по следующему алгоритму:

- учитывая структуру резервов и собственных источников финансирования инвестиций, определяется интервал инвестирования, то есть формируется подход к горизонту инвестирования: выбирают возможную структуру распределения долгосрочных, среднесрочных или краткосрочных инвестиций;

- выполняется анализ возможных финансовых инструментов для инвестирования. Проводится селекция более подходящих инструментов и соответствующих структуре источников финансирования;

- инструменты ранжируются по значимым критериям: степени риска, потенциальной доходности, уровню ликвидности. Предпочтение отдается тем финансовым инструментам, которые в большей степени соответствуют критерию надежности, а далее по оставшимся критериям;

- определяется эффективность вложений по нескольким альтернативным вариантам портфелей инвестиций и отдается предпочтение более эффективному варианту [5].

Также стоит отметить, что в практике инвестиционной деятельности страховых компаний довольно часто применяют хеджирование рисков приобретенных активов, что значительно уменьшает риски потерь от приобретенных ценных бумаг, но также снижается и их доходность.

В России страхование жизни на длительные сроки пока еще представляет собой мало развитую сферу страховой деятельности. В других странах-лидерах страхового рынка она достигает до 70% объемов страховой деятельности. По этой причине, иностранные страховые компании обладают существенными преимуществами, как в суммарных объемах инвестирования, так и в разнообразии инструментов для инвестирования. В тоже время, инвестиционные операции российских страховых компаний расширяются. Развиваются новые страховые продукты, например, инвестиционное страхование жизни, обеспечивающее, помимо страховой защиты, участие в инвестиционном доходе страховщика.

Страхование реализует свою экономическую сущность, обеспечивая перераспределение финансовых ресурсов в экономике, оборот капитала. Ускорение оборачиваемости капитала выступает одним из ключевых факторов развития экономики. Страхование обеспечивает условия развития «продуктивного бизнеса», позволяет предпринимателям проводить более активную политику внедрения инноваций, оберегая их деятельность от неблагоприятных последствий инновационных рисков. Это в большей степени мотивирует предпринимателей к реализации новых идей, позволяет в определенной степени сократить риск, так как защищает от катастрофических убытков при ошибках в реализации идей и наступлении страховых случаев.

По участию в финансовой системе страны, роль страховых компаний заключается в следующем:

- они являются крупными налогоплательщиками, обеспечивая денежные поступления в бюджетную систему государства в целом, на различные региональные, муниципальные уровни;

- рыночные субъекты концентрируют ресурсы в страховом фонде, управляемом страховщиком, для обеспечения покрытия случайных непредвиденных расходов;

- накопленные значительные ресурсы резервируются под будущие страховые выплаты, однако устойчивые накопления, инвестируются наиболее выгодным образом. Это укрепляет не только финансовое положение компании, но и финансовую систему, и экономику страны в целом.

Таким образом, из всего вышесказанного следует, что страховые компании и их страховая деятельность является значимой частью любой экономики. Её важность заключается в обеспечении стабильности функционирования различных организаций, в предоставлении им возможностей снижения финансовых и иных рисков в случае рискованных ситуаций. Услуги страхования тем самым стимулируют малое и среднее предпринимательство на идейный «толчок», инновационную деятельность. Собирая значительные объемы финансовых ресурсов, страховщики инвестируют их в различные доходные активы. При этом, Российское государство вводит определенные ограничения в сфере инвестиционной деятельности страховых компаний, защищая национальную экономику от существенного оттока капитала, снижая риски потери средств страховщиками. Всё это способствует расширению инвестиционного потенциала страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционная деятельность страховщика [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vuzlit.ru/57243/investitsionnaya_deyatelnost

2. Катаргин С. Глобальный рынок страхования - обзор текущей ситуации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vc.ru/flood/31955-globalnyy-rynok-strahovaniya-obzor-tekushchey-situacii>

3. Кондрашкина, Д.Ю. Финансовый анализ страховых организаций[Текст] : учеб.пособие / Д. Ю. Кондрашкина. – М.: МФЮА, 2012. – 135 с.

4. Концепция внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации. (утв. Банком России)[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> по состоянию на 21.08.2017.

5. Прибыль от инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://lektsii.org/16-52333.html>

6. Счастливенко Е.В. Страхование: учебное пособие для студентов всех форм обучения специальности 38.05.01 – Экономическая безопасность / Е.В. Счастливенко. – Белгород: Издательство БГТУ им. В.Г. Шухова, 2016. – 268 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА

О.Л. Шулейко

г. Минск, Республика Беларусь
Институт экономики НАН Беларуси

В статье рассматривается эффективность стимулирующей фискальной политики, проводимой в период экономического кризиса в зарубежных странах. Определены основные условия, определяющие возможность фискального стимулирования, без нарушения бюджетной устойчивости. Проанализированы особенности фискального стимулирования в Республике Беларусь и выявлены направления совершенствования фискальной политики.

Ключевые слова: фискальная политика, экономический кризис, фискальное стимулирование, фискальная консолидация, доходы и расходы бюджета, бюджетная устойчивость, государственный долг.

IMPROVING FISCAL POLICY OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE CONTEXT OF WORLD EXPERIENCE

Shuleika V.L.

The Institute of Economics of the National Academy of Sciences
of Belarus, Minsk

In article the effectiveness of the fiscal stimulus policies during economic crisis in foreign countries is considered. The author analyzed how to pursue the stimulating fiscal policy, without breaking budgetary sustainability. Features of fiscal stimulation in Republic of Belarus are analyzed and risks of financial stability are revealed.

Keywords: Fiscal policy, Economic crisis, Fiscal stimulus, Fiscal consolidation, Income and spending of the budget, Budgetary sustainability, Public debt.

Фискальная политика является одним из основных инструментов стимулирования экономики во время кризиса и сдерживания в период подъема. Спад в экономике Республики Беларусь, который наблюдается с 2015 г., вызывает необходимость выбора варианта бюджетно-налоговой политики, направленной на стабилизацию и рост экономики.

Современный опыт проведения стимулирующей фискальной политики за рубежом связан с наиболее масштабным и глубоким экономическим кризисом 2008–2010 гг., в течение которого были выработаны общие подходы к проведению симулирующей антикризисной политики. В частности, экспертами ОЭСР были определены условия

фискального стимулирования, обеспечивающие эффективность антикризисной политики в кратко- и среднесрочном периоде: проведение стимулирующей бюджетной политики, при сохранении контроля над текущим и перспективным уровнем суверенной задолженности; нежелательность прямой поддержки реального сектора экономики и отдельных компаний, поскольку это искажает конкуренцию, распределение ресурсов; использование кризисной ситуации для проведения структурных реформ с целью усиления конкуренции на товарном рынке и рынке труда [1].

Меры бюджетно-налогового стимулирования, нацеленные на преодоление спада в экономике и обеспечение экономического роста, могут нарушить бюджетную устойчивость. Если проводимая бюджетная политика обеспечивает доходы, достаточные для выполнения принятых бюджетных обязательств, и в будущем такая политика не приведет к росту дефицита и неконтролируемому росту государственного долга, то такая политика является устойчивой. В противном случае бюджетная устойчивость отсутствует и существует вероятность кризиса госфинансов.

Анализ фискального стимулирования в зарубежных странах в период кризиса 2008–2010 гг. позволяет оценить не только краткосрочную, но и среднесрочную эффективность фискального стимулирования, а также ее влияние на финансовую устойчивость. Накануне кризиса, в период экономического роста большинство развитых стран проводили сдерживающую бюджетно-налоговую политику, направленную на фискальную консолидацию, цель которой заключалась в достижении долгосрочного уменьшения дефицита бюджета. В результате задолженность этих государств и дефицит не превышали критических значений.

Анализ опыта реализации стимулирующих антикризисных программ в США и европейских странах позволяет отметить ряд принципиальных моментов, которые явились общими для этих государств и обеспечили эффективность антикризисных мер:

- решения преимущественно принимались на основе традиционного кейнсианского подхода: увеличение государственных расходов и налоговое стимулирование, однако использовались и нетрадиционные меры – фактическая национализация банков, банкротство и национализация автопроизводителей (США);

- все программы поддержки финансового и реального сектора экономики содержали четко зафиксированные лимиты расходов, правила и условия предоставления средств, были прозрачными, информация о стимулирующих мерах была доступна и открыта, также как и отчеты об использовании выделенных средств;

- большинство программ поддержки банков и компаний предусматривали предоставление средств на возвратной основе, то есть в обмен на предоставляемые средства правительство получало финансовые активы, подлежащие последующей продаже;

- для финансирования многих программ в развитых странах активно применялись бюджетные гарантии, что, с одной стороны, позволяло экономить деньги налогоплательщиков, а с другой – задействовать механизмы финансового сектора.

В период кризиса страны ЕС имели дефицит в среднем 6,2%. С целью его снижения в посткризисный период была разработана концепция жесткой бюджетной политики для стран Еврозоны, в рамках которой проводились меры по бюджетной консолидации. В результате реализации этих мер в среднем по странам ЕС в 2016 г. дефицит не превышал установленного предела 3 %. В Германии за счет сокращения государственных расходов в последние годы удалось достичь профицита бюджета. Во Франции дефицит бюджета все еще превышает установленный предел, что связано с высоким уровнем социальных обязательств государства. В Италии правительство добилось существенного снижения дефицита бюджета, но он все еще остается высоким в связи с расходами на обслуживание долга. Значительного прогресса в снижении дефицита бюджета добились Испания и Греция, главным образом, за счет сокращения

государственных расходов, однако дефициты в этих странах все еще превышают установленный предел [2].

В результате реализации антикризисных мер дефицит бюджета США в 2009 г. увеличился до 10 % ВВП. В последующие годы дефицит снижался и в 2016 г. достиг приемлемой величины – 2,9 %.

Таким образом, программы фискального стимулирования в развитых странах в целом можно считать успешными, кризис в основном удалось преодолеть в течение достаточно короткого периода времени, был обеспечен экономический рост, увеличение занятости, частично восстановлена фискальная сбалансированность.

Кризис мировой экономики имел определенное положительное влияние на экономику Китая, поскольку стимулировал переход от экспортно-ориентированной модели промышленного роста к модели, ориентированной на внутренний спрос и ускоренное развитие сферы услуг.

Можно отметить особенности проводимой в Китае антикризисной политики, которые во многом обеспечили ее успех:

- использование специфических механизмов китайской экономики. Так, смягчение денежной политики для реального сектора и отмена лимитов на выдачу банками новых кредитов привели к увеличению объемов финансирования эффективных инвестиционных проектов, так как оценка эффективности проводилась не государственными органами, а банками;

- своевременное сворачивания антикризисных мер сразу после окончания острой фазы кризиса. В результате постепенного ужесточения денежной политики удалось избежать значительного роста инфляции;

- опора на стабильный финансовый сектор. В отличие от большинства других стран, где в большей степени пострадали от кризиса банковская и бюджетная сфера, в Китае эти сектора оставались стабильными. Кризис не затронул китайские банки, а доходы бюджета начали расти уже в 2009 г.;

- использование «пилотных» программ для оценки эффективности принимаемых мер, например, программы субсидирования покупок домашней электротехники в сельской местности, программе создания единой пенсионной системы;

- адресность принимаемых мер, которые затрагивали важные, но узкие сегменты рынка (например, субсидии на приобретение малолитражных автомобилей, бытовой техники);

- разнообразие используемых инструментов: финансирование инвестиционных проектов, госзакупки, налоговые льготы, улучшение налогового администрирования, адресные субсидии, контроль за ценами.

В России программа стимулирования экономики в 2008–2010 гг. имела наиболее масштабный характер, пакет стимулирующих мер составил около 110 млрд долл. и был самым большим в мире по размеру относительно ВВП. За счет бюджетных средств предоставлялись займы крупным компаниям реального сектора, которые испытывали проблемы с рефинансированием обязательств в иностранной валюте (около 10 млрд долл.). Сумма налоговых льгот и освобождений, предоставленных корпорациям оценивалась в 10 млрд долл. Основные налоговые льготы и послабления были связаны со снижением налога на прибыль и повышением норм амортизации. На поддержку отраслей, наиболее пострадавших от кризиса, – автомобилестроения, оборонного комплекса, а также на развитие транспортной системы было направлено около 12 млрд долл. На повышение пенсий и других социальных расходов было израсходовано около 20 млрд долл. [3]. Принятые меры в большей степени оказали поддержку крупному бизнесу, в меньшей – среднему и малому, а также позволили сгладить негативные социальные последствия кризиса, обеспечили поддержку частного потребления. Однако отмечались и недостатки антикризисных мер, в частности, отсутствие прозрачности при выборе компаний, которые получили поддержку, а также долгосрочный характер некоторых

социальных мер. Оценка среднесрочной эффективности стимулирующих мер в России затруднена в связи с негативными внешними шоками, которые имели место в посткризисный период: введением санкций, падением цен на сырье.

В то время как большинство стран ЕС для макроэкономической стабилизации использовали стимулирующую фискальную политику, другие в период кризиса вынуждены были применять меры бюджетной консолидации, которые были направлены на уменьшение долговой нагрузки и сокращение бюджетного дефицита. В частности, сдерживающую фискальную политику проводили страны, которые испытывали негативное влияние дефицита бюджета и государственного долга, накопленного в предкризисный период. Наиболее показательными являются примеры Греции и Португалии, бюджеты которых даже в период экономического подъема исполнялись с дефицитом. Излишне мягкую фискальную политику накануне кризиса проводили также многие страны с формирующимися рынками и развивающиеся страны. Такая политика в предкризисный период способствовала, во-первых, перегреву экономики, а во-вторых, привела к ограничению возможностей фискального стимулирования экономики во время кризиса.

При определении перспектив развития фискальной политики в Республике Беларусь целесообразно использовать как зарубежный опыт, так и опыт, накопленный в стране за период проведения самостоятельной бюджетной политики. Стимулирующая бюджетная политика проводилась в Республике Беларусь на протяжении достаточно продолжительного периода, в течение 2001–2008 гг., государственные расходы достигали 50 % ВВП, т.е. через государственный бюджет перераспределялась половина всего созданного в стране продукта. Таким образом, проводимая в предкризисные годы стимулирующая бюджетная политика имела проциклический характер, рост государственных расходов, опережающий рост ВВП, стимулировал совокупный спрос, но вместе с тем приводил к росту инфляции и увеличению дефицита платежного баланса [4].

В период мирового финансово-экономического кризиса 2008–2011 гг. вектор бюджетной политики изменился. Антикризисные меры были направлены на стимулирование предложения, и выражались в снижении налоговой нагрузки. За этот период в Беларуси отмечалось одно из самых существенных сокращений налогов по сравнению с другими государствами. На фоне снижения налоговой нагрузки расходы консолидированного бюджета сократились на 13 п.п. по отношению к ВВП с 2008 по 2011 г. и составили 36 % ВВП по состоянию на конец 2011 г. В первую очередь, были сокращены государственные инвестиционные расходы, приостановлен рост заработной платы в бюджетной сфере. В то же время значительная часть расходов распределялась за рамками бюджета посредством квазибюджетных операций. В период кризиса наиболее масштабные квазифискальные операции были связаны с финансированием предприятий в рамках государственных программ, размер которых, 2011–2013 гг. достигал 5-7 % от ВВП. О несбалансированности доходов и расходов государства в период мирового финансово-экономического кризиса свидетельствует и рост государственного долга.

Таким образом, стимулирование экономики Беларуси в период кризиса 2008–2010 гг., также как и в других странах осуществлялось, как путем сокращения налогов, так и путем поддержки предприятий в рамках госпрограмм и рефинансирования банков за счет государственных средств. Эти меры позволили предотвратить экономический спад в период кризиса, вместе с тем, не был обеспечен рост эффективности экономики. В 2012 г. расходы бюджета возросли и в последующие годы стабилизировались примерно на уровне 40 % от ВВП. В период спада в 2015–2016 гг. бюджетная политика была ужесточена: повышены некоторые налоги и сокращены бюджетные расходы, главным образом за счет сокращения капитальных затрат и замораживания роста реальной заработной платы в государственном секторе. Особенностью финансовой политики, начиная с 2014 г. стало сокращение внебюджетного целевого кредитования в рамках госпрограмм. Вместе с тем практика поддержки госпредприятий сохранилась. Наиболее существенная поддержка была оказана государственным предприятиям в 2015 г. В соответствии с оценками Минфина Республики

Беларусь на погашение долгов государственных предприятий перед банками Правительство направило более чем 1,8 млрд долл. в 2015–2016 гг. Исследования показывают, что повышение субсидий предприятиям и организациям оказывает минимальное влияние на экономический рост. Так, по оценкам российских экономистов увеличение расходов на поддержку предприятий в размере 1 % ВВП приводит к увеличению темпа роста ВВП на уровне 0,1-0,2 п.п. Незначительный эффект от предоставления субсидий связан с тем, что их цель, как правило, заключается в том, чтобы поддержать финансовое состояние предприятий, а не увеличить объем производства. В этом качестве бюджетные средства замещают кредитные источники финансирования оборотных средств [5]. Существенно не изменило ситуацию изменение подходов к поддержке госпредприятий, в частности, переход от прямого бюджетного финансирования к субсидированию процентных ставок и предоставлению государственных гарантий по кредитам. Так, на начало 2017 г. просроченная задолженность по ссудам, займам и гарантийным платежам составила более 1 млрд руб. Несмотря на сокращение в 2016 г. долга, гарантированного государством, на 1,5 млрд руб. (до 7,8 млрд руб.), размер просроченной задолженности увеличился в три раза. Предприятия, получившие кредиты под гарантии Правительства, часто не улучшают результаты деятельности и не способны рассчитаться по долгам, в результате государство вынуждено погашать эти кредиты за счет бюджетных средств [6]. В результате увеличивается долг сектора госуправления, который на 1.01.2018 г. достиг 39,3 % ВВП, а государственный долг в расширенном определении (с учетом долга местных органов власти и государственных гарантий) превысил 45 % ВВП.

Таким образом, проводимую в Республике Беларусь бюджетную политику нельзя признать устойчивой, т.к. она приводит к росту государственного долга и затрат на его обслуживание. Госдолг становится неустойчивым, т.е. возрастают риски, связанные с возможностями его погашения. Стимулирующие меры бюджетно-налоговой политики в Республике Беларусь имели ограниченный эффект, они позволили предотвратить банкротство крупных предприятий, рост безработицы и поддержать занятость, но вместе с тем привели к росту государственного долга, увеличили риски бюджетной устойчивости. Однако проблемы, связанные с повышением эффективности экономики, не удалось решить. Очевидно, что инструменты бюджетно-налоговой политики не позволяют решить эти проблемы, и необходимы структурные преобразования в экономике.

Таким образом, в Республике Беларусь механизмы стабилизирующей, антициклической политики до последнего времени практически не применялись, приоритет отдавался стимулирующим мерам, как в период подъема, так и в период спада. В результате в период подъема фискальная политика носила проциклический характер, что привело к накоплению макроэкономических дисбалансов. Сложившиеся в Беларуси условия, в частности, высокая степень открытости экономики, значительный уровень государственного долга, отсутствие развитого финансового рынка снижают значение бюджетного мультипликатора, определяющего эффективность стимулирующей фискальной политики, т.е. увеличение государственных расходов не приведет к росту ВВП в среднесрочном и долгосрочном периоде. Фискальная экспансия в условиях открытой экономики Беларуси сопровождается «утечкой стимула», что ведет к нарушению макроэкономической сбалансированности, в частности, дефициту платежного баланса. В сложившихся условиях необходимо оптимизировать расходы бюджета не только по критерию эффективности в краткосрочной перспективе, но и по критерию значимости для обеспечения долгосрочного развития экономики страны, а также с учетом необходимости проведения антициклической бюджетной политики с целью снижения долговой нагрузки. В то же время расходы бюджета, обусловленные действием фундаментальных экономических факторов, не должны быть подвержены конъюнктурному влиянию. Необходимо максимально избегать сокращения бюджетных расходов на здравоохранение, образование, НИОКР, обеспечивающих создание условий для реструктуризации национальной экономики и экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Spilimbergo, A. Fiscal Policy for the Crisis / A. Spilimbergo, S. Symansky, O. Blanchard, C. Cottarelli // IMF Staff Position Note, SPN/08/01. – 2008. – 65 P.
2. Звонова, Е.А. Современные проблемы государственных долгов и суверенных дефолтов в странах Евросоюза / Е.А. Звонова // Вестник финансового университета. – 2016. – №4. – С. 105-118.
3. Рустамов, Э.С. Влияние макроэкономической политики на предпосылки глобального кризиса 2007–2009 годов и смягчение его последствий / Э.С. Рустамов // Деньги и кредит. – 2012. – № 2. – С.12-20.
4. Шулейко, О.Л. Антикризисная фискальная политика: теория и практика / О.Л. Шулейко // Научные труды БГЭУ. – Выпуск 10. – Минск, 2017. – С. 477-482.
5. Акиндинова, Н. Фискальное стимулирование российской экономики и бюджетная устойчивость / Н. Акиндинова, Н. Кондрашов, А. Чернявский // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 90-108.
6. Курлыпо, А. Бюджет 2016: основные тенденции / А. Курлыпо // Финансы, учет, аудит. – 2017. – №7. – С. 5-9.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА – ОСНОВА БЛАГОПОЛУЧИЯ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

С.Н. Юлдашева

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В научной статье рассматривается инвестиционная деятельность Республики Узбекистан, сотрудничества и активная политика в авторитетных международных финансовых и экономических организациях, проблемы и решения нововведений в достижении экономического интереса предприятий, социальное развитие

Ключевые слова: *Инвестиции, инвестиционная деятельность, , нововведение, социальное развитие.*

INVESTMENT POLICY IS A BASIS FOR WELL-BEING OF SOCIAL DEVELOPMENT

S.N. Yuldasheva

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The scientific article discusses the investment activities of the Republic of Uzbekistan, cooperation and active policy in authoritative international financial and economic organizations, problems and solutions to innovations in achieving the economic interest of enterprises, social development.

Keywords: *investment, investment activity, innovation, social development.*

Инвестиции играют весьма важную роль в экономике. Они необходимы для стабильного развития экономики, обеспечение устойчивого экономического роста. Без инвестиции невозможно современное создание капитала, обеспечение конкурентоспособности товаропроизводителей на внешних и внутренних рынках.

Обращение к зарубежным источникам капитала необходимо стране по нескольким причинам:

- экономический кризис и резкое сокращение внутренних инвестиционных ресурсов делают необходимым обращение к зарубежным источникам финансирования как конкретных проектов в сфере производства, так и бюджетной сферы;

- приносимые иностранными инвесторами в экономику современные технологии способны существенно повысить конкурентоспособность отечественного производства (что особенно важно для экспортно-ориентированных отраслей);

- предприятия с иностранными инвестициями, создавая новые рабочие места, способствуют повышению уровня занятости населения и снижению социальной напряженности;

- конкуренция предприятий с иностранными инвестициями со “старыми” предприятиями на внутреннем рынке может иметь существенное значение в борьбе с монополизмом.[1]

Инвестиции по объекту назначения подразделяются на капитальные, инновационные и социальные.

К капитальным инвестициям относятся инвестиции, вкладываемые в создание и воспроизводство основных фондов, а также в развитие иных форм материального производства.

К инновационным инвестициям относятся инвестиции, вкладываемые в разработку и освоение нового поколения техники и технологий.

К социальным инвестициям относятся инвестиции, вкладываемые в развитие человеческого потенциала, навыков и производственного опыта, а также в развитие иных форм нематериальных благ.

К инвестиционным ресурсам относятся:

-денежные и иные финансовые средства, включая кредиты, паи, акции и другие ценные бумаги; движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности) и права на них; объекты интеллектуальной собственности, в том числе совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, составленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации того или иного производства, "ноу-хау"; права владения и пользования землей, и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием, а также вытекающие из права собственности вещные права; иные ценности в соответствии с законодательством.[2].

Инвестиции – это долгосрочные вложения на создание новых и модернизацию действующих производств, освоение новых видов техники и технологий, увеличение объема и улучшение качества выпускаемой продукции (работ, услуг) и получение на их основе искомой прибыли (дохода).

В нашей республике Узбекистан подготовлена инвестиционная и законодательная базы для дальнейшего продвижения и расширения объемов инновационной деятельности. Формирование условий для привлечения инвестиций в наукоемкие отрасли промышленности, без сомнения, поспособствует трансформации результатов научных разработок и исследований в новые более качественные и усовершенствованные продукты, технологические процессы. Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной и инновационной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. В 2018 году реализовано в рамках соответствующей Государственной программы 76 тысяч проектов на 21 триллион сумов и 1 миллиард долларов, что говорит о масштабах работы, которые начались добрыми намерениями. Это было достигнуто весомых результатов в промышленности, сельском хозяйстве, капитальном строительстве, развитии транспорта и коммуникаций, сфере услуг. Также в этом же году совершено 18 межгосударственных визитов и достигнуты договоренности по 1 080 проектам на общую сумму 52 миллиарда долларов. Объем инвестиционного портфеля в результате

сотрудничества с Всемирным банком, Азиатским и Исламским банками развития, Европейским банком реконструкции и развития, другими международными финансовыми институтами достиг 8,5 миллиарда долларов. В настоящее время за счет иностранных инвестиций в нашей стране реализуются 456 проектов на сумму 23 миллиарда долларов. [5]

В 28 декабря 2018 года в Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису Президент отметил : «Как показывает мировой опыт, стабильности и конкурентоспособности национальной экономики достигает лишь та страна, которая ведет активную инвестиционную политику. Поэтому можно утверждать, что инвестиции – это драйвер экономики, образно говоря, ее сердце. В этом нет сомнений.

Во все отрасли и сферы, во все регионы с инвестициями приходят новые технологии, передовой опыт, высококвалифицированные специалисты, ускоренно развивается предпринимательство. Мы часто говорим о привлечении инвестиций, реализации реформ, модернизации страны, но какова главная цель всех этих действий? Наша высшая цель – чтобы каждый человек в Узбекистане, независимо от его национальности, языка и вероисповедания, жил свободно, в мире и благополучии, был доволен своей жизнью. Развитие страны и благосостояние народа непосредственно зависят от эффективности наших реформ в социальной сфере. Мы должны дать достойное образование нашему молодому поколению, стимулировать его интерес к науке и знаниям. Необходимо развивать систему дошкольного образования, укреплять материально-техническую базу учреждений среднего и высшего образования, кардинально повысить качество научного и учебного процессов. Жизненно важным вопросом для нас является укрепление здоровья населения, утверждение здорового образа жизни. Повторяю, главное – обеспечить мир в обществе и здоровье людей, все остальные проблемы – решаемы. Безусловно, нашей приоритетной задачей остается оказание поддержки уязвимым слоям населения – лицам с инвалидностью, потерявшим кормильца, одиноким пожилым людям, всем, кто нуждается в помощи. В следующем году нам предстоит большая системная работа по формированию еще более благоприятной среды для предпринимателей и бизнеса, созданию новых рабочих мест за счет дальнейшей поддержки предпринимательства, увеличению доходов населения и улучшению пенсионного обеспечения. С учетом всего этого и как логическое продолжение начатой в 2018 году работы, чтобы поднять ее на еще более высокий уровень, предлагаю назвать 2019 год – Годом активных инвестиций и социального развития» .[3]

Для выполнения программы этого года отмечаются следующие задачи стоящие перед экономикой:

- создании необходимых условий для открытой экономики, здоровой конкуренции, коренного улучшения деловой среды и инвестиционного климата;
- сокращении государственного присутствия в экономике, увеличении количества рабочих мест путем ускоренного развития частного сектора;
- достижении высоких темпов экономического роста за счет диверсификации экономики и повышения производительности труда;
- противодействию «теневому сектору» экономики и кардинальном сокращении его доли;
- последовательном продолжении либерализации валютной политики, осуществлении стабильной монетарной политики;
- подготовке квалифицированных кадров, способных активно участвовать в достижении стратегических целей экономического развития.

Для выполнения этих задач в 2019 году планируется освоить почти 138 триллионов сумов инвестиций из всех источников, что на 16 процентов больше, чем в 2018 году. По сравнению с текущим годом объем прямых иностранных инвестиций увеличится почти в 1,5 раза и достигнет 4,2 миллиарда долларов. За счет этого будет введено в строй 142 современных предприятия. На сегодняшний день в нашей стране

функционируют 603 акционерных общества, в 486 из которых государственная доля составляет 52 триллиона сумов. Высокий уровень государственного присутствия в топливно-энергетической, нефтегазовой, химической, транспортной, банковской, строительной сферах остается серьезной преградой для их развития на основе рыночных механизмов, привлечения инвестиций [5].

Республика Узбекистан одна из первых приняла программу развития инвестиционной и инновационной деятельности, имеющую большое значение для построения упорядоченной инновационной системы, способствующей образованию внутренних факторов саморазвития и обеспечению прогрессивного и успешного ее функционирования в совокупности производительных сил и постоянно взаимодействующих организационно-экономических отношений. Современный этап научно-технического прогресса характеризуется *технологической революцией*, связанной с переходом от преимущественно механической обработки предметов труда к комплексному использованию многообразных сложных форм движения материи, особенно физических, химических, биологических процессов.

Технология определяет не только порядок выполнения операций, но и выбор предметов труда, средств воздействия на них, оснащение производства оборудованием, приспособлениями, инструментом и средствами контроля, способы сочетания личностного и вещественных элементов производства во времени и пространстве, содержание труда и т. д. Поэтому *освоение принципиально новых технологий* — одновременно и следствие, и предпосылка эффективного использования новых средств и предметов труда. Почему? Речь идет о переходе от дискретных (прерывных) многооперационных процессов, которые могут развиваться лишь по направлению к все большему дроблению операций, а, следовательно, увеличения их монотонности, непривлекательности, к малооперационным производственным процессам. А также, начинается переход к замкнутым технологическим схемам с полной переработкой полупродуктов (безотходная технология). Для новейшей технологии характерна большая универсальность, связанная с переходом от многообразных машин с подвижными механическими агрегатами к унифицированным аппаратам, использованию электричества в качестве универсального посредника при обработке материалов.

На наш взгляд, будет уместно показать сам процесс реализации экономического интереса предприятия, где интересы работников предприятия и руководства совпадают, где основной целью является максимизация прибыли путем создания инновационного продукта. Внедрения инновационных технологий на наш взгляд должно увеличиваться, т.к. инновационные технологии дают новые конкурентные преимущества, что положительно отражается на реализации интересов предприятия. Количество предприятий осуществляющих технологические инновации ежегодно увеличивается. Современные рыночные отношения, установившиеся в процессе трансформации экономической системы, требуют от производителей продукции и поставщиков услуг не только обеспечения соответствия требованиям, установленным для их продукции и услуг, но и гарантии стабильности, а также надежности в его договорных обязательствах перед покупателем. Средства реализации экономического интереса в различных условиях могут быть различны: это и удешевление или наоборот, увеличение цены единицы продукции, повышение ее качества, выпуск модных изделий, снижение зарплаты и других издержек производства, использование ресурсосберегающих технологий. Но, как показывает практика, главным конституирующим средством максимизации прибыли и успешного предпринимательства на сегодняшний день является новаторство. Именно инновации становятся одним из главных факторов экономического роста современного предприятия, поиск инновационных возможностей - это условие выживания в условиях конкуренции и достижения успеха в бизнесе, а следовательно и более полной реализации экономических интересов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивасенко А.Г. Иностранные инвестиции: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2010. – 272 с.
2. Инновационный тип развития экономики| Учебник. / Под общей ред. А.Н. Фоломьева. М.: __ РАНС, 2008, - 388 с.
3. Мирзиёев Ш.М. Послание Президента республики Узбекистан Олий мажлису. Т., 28 декабря 2018 г.
4. Балдин К.В. Инвестиции в инновации: Учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – 2 – е изд. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2010. – 238 с.
5. Ежедневная подписная газета «Народное слово» Т., декабрь 2018 г.

СЕКЦИЯ 3. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ И ИНСТРУМЕНТОВ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НЕКОТОРЫХ РАЗВИТЫХ СТРАН

Т.А. Акопян

г. Ереван, Республика Армения
Российско-Армянский
(Славянский) университет

Налоговая политика каждого государства является уникальной, при построении последних учитываются специфики экономики страны, влияние внешних и внутренних факторов. В виду уникальности и многообразия существующих разновидностей государственной налоговой политики, особенно важным становится проблема изучения общих закономерностей и трендов, определяющих модели и инструменты применяемой налоговой политики. В данной статье автор рассматривает примеры моделей налоговой политики и применяемые инструменты нескольких развитых стран.

Ключевые слова: модели налоговой политики, инструменты налоговой политики, политика социальной защиты, сбалансированная налоговая политика.

ANALYSIS OF MODELS AND INSTRUMENTS OF TAX POLICY OF SEVERAL DEVELOPED COUNTRIES

T.A. Hakobyan

Yerevan, Republic of Armenia
Russian-Armenian (Slavonic) university

The tax policy of each country is unique, the latter takes into account the specifics of the country's economy, the influence of external and internal factors. In view of the uniqueness and diversity of existing varieties of state tax policy, it becomes especially important to study the general patterns and trends that determine the models and tools of the tax policy used. In this article, the author examines examples of tax policy models and applied instruments of several developed countries.

Keywords: tax policy models, tax policy instruments, social protection policy, balanced tax policy.

В теоретическом исследовании моделей налоговой политики автор выделил четыре модели налоговой политики, а именно политика максимальных налогов, политика минимальных налогов, политика социальной защиты и сбалансированная налоговая политика [1, стр. 3]. Представленные модели достаточны для того, чтобы описать применяемые налоговые политики разных стран. Рассмотрев особенности и инструменты налоговой политики отдельных стран можно выявить какая модель или соотношение каких моделей там применяется.

Налоговая система Соединенных Штатов является одним из наиболее развитых в мире, представляется ориентированной на либеральную экономическую модель и имеет трехуровневое устройство: в стране применяются федеральные налоги, штатные налоги и налоги местных муниципальных образований. Федеральное правительство и правительства штатов имеют суверенный статус и имеют закрепленные за собой конституционные права обложения налогом экономических субъектов. К тому же, нету

четкого деления по законодательству типов налогов на федеральные, штатные или местные. Одной из особенностей налоговой системы США состоит обложение одним видом налога на разных уровнях финансовой системы, например уплата двух видов подоходного налога, как в федеральный бюджет, так и в бюджет штата.

Федеральные налоги отличаются прогрессивной шкалой, в то время как к штатным и местным налогам могут быть применены и регрессивные ставки. Большая часть налоговых доходов поступают в федеральный бюджет.

Налоговая политика США склонна к применению инструментов прямого налогообложения, из косвенных налогов не применяется НДС, хотя аналогичный косвенный налоговый инструмент, налог с продаж используется в большинстве штатов. Личный подоходный налог является главным налогом, обеспечивающим около 40% федерального бюджета. Выплаты на социальное страхование также составляет немалую долю в налоговых поступлениях, которая в отличие от налоговых систем России и Армении, может быть выплачена как компаниями, так и непосредственно работниками. Структура налоговых доходов США представлена на рисунке 1.

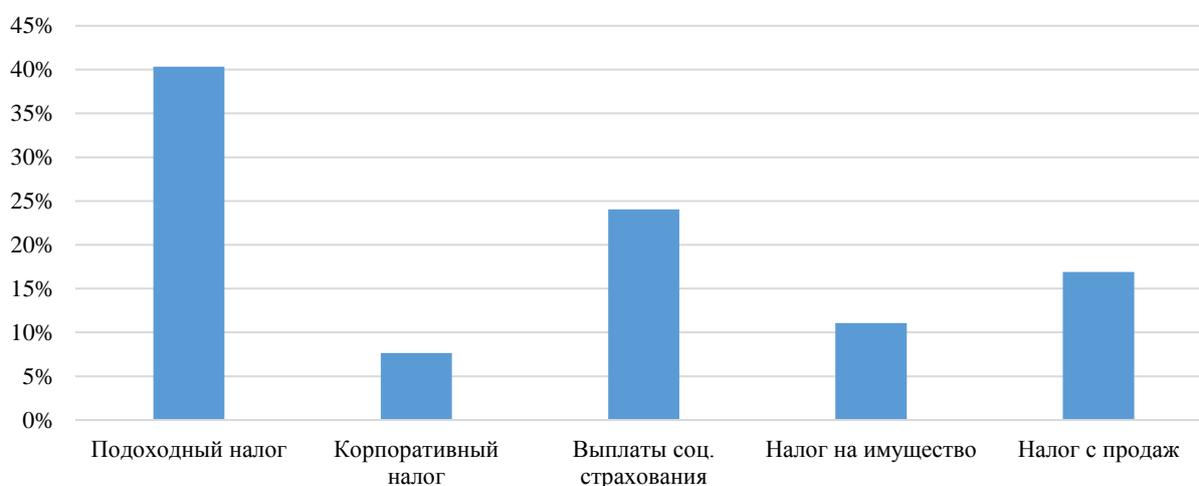


Рис. 1. Структура налоговых доходов США, 2016 г.

Источник: Статистическая служба ОЭСР, <http://www.oecd.org/>

Налоговая нагрузка в США считается одной из самых низких в группе стран с индустриальной экономикой. Доля налоговой системы в ВВП обычно составляет около 30% (в 2017 году соотношение налогов к ВВП был равен 27.1%), что является довольно низким показателем среди стран ОЭСР [2].

Налоговая политика США потерпела немалые изменения, в том числе в отношении инструментов. В 1980-90 годах, в условиях инфляции и дефицита государственного бюджета, было предпринято осуществление мер по структурной перестройке финансовой системы страны. Была полностью пересмотрена система налогообложения физических и юридических лиц, и в 1986 году был принят новый Налоговый кодекс. Ни без влияния теории Лаффера, были существенно снижены ставки подоходного налога и корпоративного налога. Налоговые реформы этого периода связаны с именем президента Рональда Рейгана, получившие в последствии название «рейганомика» [3, стр. 171].

Основными изменениями Налогового кодекса были пересмотрение политики в отношении инструментов прямого налогообложения, были снижены предельные ставки налога на доходы физических лиц с 70% до 28% и ставка налога на прибыль с 48% до 34%, были проиндексированы по инфляции рамки индивидуальных налогов. Эти меры были несколько компенсированы ростом определенных акцизных налогов, уменьшением или устранением некоторых налоговых вычетов. База для налогообложения доходов от предпринимательской деятельности была существенно расширена, что привело к

уменьшению налогового смещения между видами инвестиций, но увеличило среднюю эффективную ставку налога на новые инвестиции.

Такая политика привела к росту инвестиционной активности, расширению производства и увеличению занятости. Рост объемов производства сопровождался с сопутствующим ростом ВВП и расширением налоговой базы, что и в свою очередь способствовало увеличению налоговых доходов государственного бюджета невзирая на сниженные налоговые ставки. Тем не менее, налоговая политика Р. Рейгана дала неоднозначные результаты. Снижение налогов не привело к предполагаемому росту инвестиций. Задача бюджета без дефицита осталась нерешенной. В целом сочетание более низких налоговых ставок и более широкой налоговой базы как для физических лиц, так и для бизнеса привело к снижению доли федерального дохода в ВВП с 20.2% в 1981г. до 19.2% в 1989г.

Современная модель налоговой политики, применяемой в США – сбалансированная налоговая политика или политика разумных налогов, характерная для высокоразвитых стран. Разумный уровень обложения производства и потребления, сравнительно высокие налоги на доходы субъектов вместе с перераспределением налоговой нагрузки по отраслям позволяет экономической модели США двигаться по вектору развития мирового рынка.

Налоговая политика Франции обладает рядом особенностей, унаследованных в процессе исторического развития экономики страны. Французская налоговая система характеризуется тяжелым налоговым бременем, высокой сложностью и острой предвзятостью в сторону обложения факторов производства. Налогообложение в Франции производится двухуровневой системой государственных и местных налогов. По уровню налоговой нагрузки Франция относится к группе стран с относительно высоким показателем налогового бремени.

Структура налоговых доходов Франции за 2016 год представлена на рисунке 2.

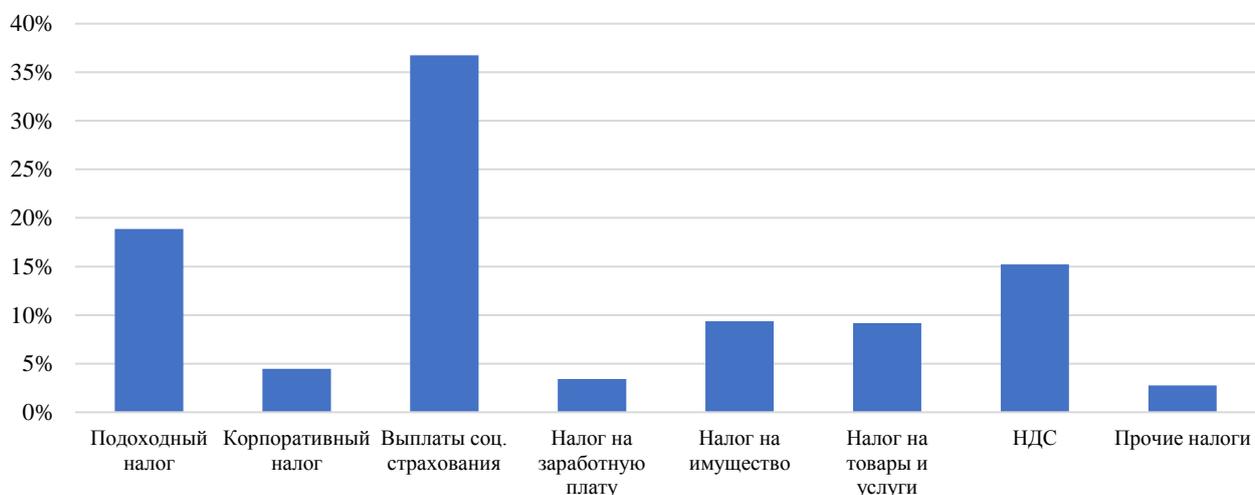


Рис. 2. Структура налоговых доходов Франции, 2016 г.

Источник: Статистическая служба ОЭСР, <http://www.oecd.org/>

В 2017 году отношение налогов и социальных взносов к ВВП Франции составило 48.4%, который являлся самым высоким показателем из стран Европейского союза. Такой уровень налогообложения вызван соизмеримым высоким объемом государственных расходов. Государственный сектор во Франции является крупнейшим в Европейском союзе. В 2016 году государственные расходы составили 56.4% от ВВП, почти на 10 процентных пункта выше, чем в среднем по ЕС.

Высокий уровень государственных расходов требует очень высокого налогового бремени, которое сильно сказывается на потенциальном росте Франции. Налоги на рабочую силу значительно снизились, тем не менее, последние в 2015 году составили

23.9% от ВВП, что подразумевает скрытый налог на рабочую силу ставкой в 41.3%. В свою очередь, в том же году налоги на капитал составляли 10.8% от ВВП с неявной налоговой ставкой на капитал в 52.7%, что представляет собой увеличение примерно на 16 процентных пункта с 2003 года.

Известна налоговая система Франции тем, что налог на добавленную стоимость – НДС как налоговый инструмент был применен впервые во Франции в 1958 году. Кроме НДС, во Франции применяются такие косвенные налоги, как надбавка на бензин, акцизные налоги, сборы на регистрацию услуг и так далее. В сравнении с другими странами ЕС, налоги на потребление во Франции являются относительно низкими. В 2015 году они составили 11.2% от ВВП, поставив этим показателем Францию на двадцатое место в ЕС. Это в основном связано с широким применением пониженных ставок НДС и определенных освобождений. Хотя снижение ставок обусловлено соображениями справедливости, при определенных условиях они могут привести к неэффективности налоговой системы.

Налоги во Франции значительно влияют на производственные факторы, как уже было отмечено, в особенности на рабочую силу. Несмотря на значительное их снижение, особенно в отношении более низкой заработной платы начиная с 2012 года, налоги на рабочую силу остаются очень высокими. Доходы до 9,807 евро освобождены от налогов, в то время как доходы свыше данного уровня облагаются прогрессивной шкалой подоходного налога со ставкой от 14% до 45%.

Имея сказанное в виду, налоговая политика Франции была бы более благоприятной для экономического роста, если бы она меньше зависела от инструментов прямого налогообложения, вместо факторов производства больше акцентировала потребление, включая обложение НДС. С другой стороны, есть возможность сделать такой сдвиг путем расширения налоговой базы, особенно в отношении налогов на потребление. Это позволило бы некоторым экономическим субъектам иметь фискальное пространство для смягчения налоговой нагрузки, действующей на производственные факторы [4, стр. 6].

Обобщая рассмотренные особенности налоговой системы, приходим к определенному выводу относительно Французской налоговой политики. Высокое налоговое бремя, которое в основном отражается предвзятостью к прямому налогообложению и, в частности, на обложении факторов производства, усложняет и замедляет экономический рост. Высокий уровень государственных расходов и социальных программ сопровождается фискальной нагрузкой значительного объема.

Высокопрогрессивная шкала подоходного налога, большая доля выплат социального страхования, использование таких видов налоговых инструментов, как налогообложение состояния или приобретения недвижимого имущества, и в то же время активное применение налоговых льгот, освобождений нижней шкалы по определенным видам налогов, отражают намеренность законодателей в осуществлении перераспределительной функции налоговой политики, аккумулируя средства от наиболее достаточных слоев населения и посредством бюджетных механизмов перераспределяя наименее обеспеченным субъектам. Данная налоговая политика наиболее близка к представленной автором четвертой модели, а именно модели политики социальной защиты.

Налоговая политика Великобритании обладает характерными чертами моделей высокоразвитых стран. В Соединенном Королевстве налогообложение включает в себя платежи по крайней мере трем различным уровням правительства: центральному правительству, местным правительствам автономных государств и местным органам власти.

Доходы центрального правительства образуются в основном из подоходного налога, отчислений на национальное страхование, включая взносы обязательного медицинского страхования, НДС, налога на прибыль и топливных пошлин. Доходы местных органов власти формируются от грантов центрального правительства,

муниципального налога и иных местных сборов и платежей. Соотношение налоговых поступлений Великобритании к ВВП как показатель налогового бремени составляет 33.3% в 2016 году, заняв данным показателем двадцатое место среди 36 стран ОЭСР. Средний показатель по странам ОЭСР того же периода был несколько больше данного уровня, равный 34.2% [5].

Относительно среднего показателя по ОЭСР, структура налогообложения в Соединенном Королевстве характеризуется относительно более высокими доходами от налогов на личные доходы и прибыль, налога на недвижимость и НДС. Относительно низкие доходы обеспечивают корпоративный налог, взносы в фонд социального страхования и налоги на потребление, товары и услуги (не учитывая НДС).

В структуре налоговых поступлений в бюджет Великобритании преобладает подоходный налог. Похоже на Французскую модель, налоговая политика Великобритании предусматривает прогрессивную шкалу подоходного налога четырех уровней, которая варьируется в пределах 20%-45%. Доходы первого уровня, до 11,850 фунтов стерлингов, освобождены от налога. Правительство Великобритании пересматривает рамки и уровни подоходного налога ежегодно, которые вступают в силу на начало нового налогового года.

Отчисления в национальное страхование действуют как налог на доходы, но их выплата дает отдельным лицам право на определенные пособия по социальному обеспечению государства. Однако на практике выплаченные взносы и полученные пособия имеют мало отношения друг к другу для любого отдельного взятого плательщика, и связь этих категорий со временем ослабла [6, стр. 14]. Определенная часть отчислений в национальное страхование выделяется Национальной службе здравоохранения, остальная выплачивается в Фонд национального страхования.

Фонд национального страхования условно используется для финансирования дополнительных социальных выплат и программ. В сумме, выплаты по социальному страхованию Великобритании обеспечили 18.9% налоговых доходов в 2016 году. Структура налоговых доходов Великобритании за 2016 год представлена на рисунке 3.

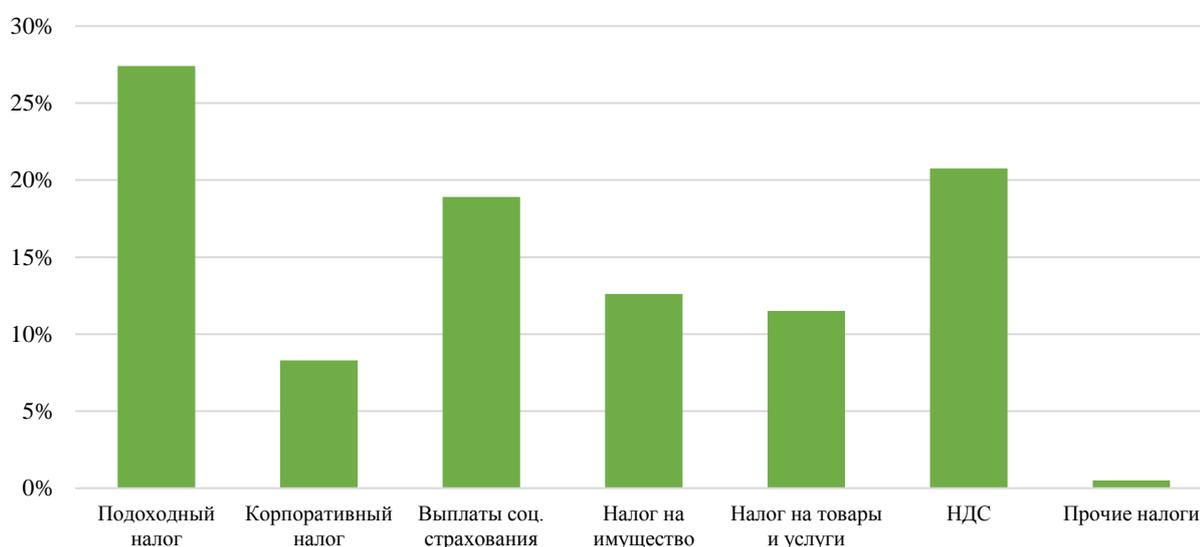


Рис. 3. Структура налоговых доходов Великобритании, 2016 г.

Источник: Статистическая служба ОЭСР, <http://www.oecd.org/>

НДС образует 20.8% налоговых доходов Великобритании, как показано на рисунке. Стандартная ставка НДС составляет 20%, которая была пересмотрена в 2011 году, ранее ставка НДС равнялась 17.5%. Сниженная ставка в размере 5% распространяется на бытовое топливо, электроэнергию и дополнительный перечень товаров. Ряд товаров облагаются либо нулевой ставкой, либо освобождены от НДС. Товары с нулевой ставкой не облагаются НДС на конечный товар, и фирмы могут возместить уплаченный НДС за

материалы этих товаров. Освобожденные от НДС товары не облагаются налогом на конечный товар, проданный потребителю, однако фирмы не могут вернуть НДС, уплаченный за материалы, таким образом, освобожденные от НДС товары фактически облагаются более низкими ставками налога, чем стандартные товары.

Из косвенных налоговых инструментов, кроме НДС, в Великобритании также применяются акцизы. Акцизы взимаются с трех основных категорий товаров – алкогольных напитков, табака и топлива. Последние взимаются по фиксированной ставке за расчетную единицу данного товара. В целом, статистика налоговых доходов прямых и косвенных налоговых инструментов показывает преобладание прямого налогообложения в Британии. По данным 2016 года, косвенные налоги составили 32.3% налоговых доходов страны, тем самым, соотношение прямых налогов к косвенным составило два к одному.

Выводы относительно модели налоговой политики Великобритании будут следующие: умеренная налоговая нагрузка, преобладание инструментов прямого налогообложения, сравнительно высокие поступления от налогов на личные доходы и прибыль свидетельствуют о применении в Великобритании политики разумных налогов. Более того, высокая доля отчислений в национальное страхование способствует поддержанию в стране необходимого уровня социальной защиты. Применяемая в Великобритании налоговая политика по основным характеристикам сходится с моделью сбалансированной налоговой политики, характерной для высокоразвитых стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акопян Т. А. «Исследование моделей налоговой политики» // Управление экономическими системами, Финансы и кредит, N2, 2019, стр. 3.
2. Revenue Statistics 2018 report - the United States // Centre for Tax Policy and Administration, OECD. 2018. <https://www.oecd.org/tax>
3. W. A. Niskanen, «Policy Analysis and Public Choice» // Selected papers by William A. Niskanen. The Locke Institute. 1998. p. 171.
4. Francisco de Castro Fernández, «The Economic Effects of a Tax Shift from Direct to Indirect Taxation in France» // European Commission, Discussion Paper 077, Mars 2018. p.6.
5. Revenue Statistics 2018 report - the United Kingdom // Centre for Tax Policy and Administration, OECD, 2018. <https://www.oecd.org/tax>
6. Thomas Pope, Tom Waters, «A survey of the UK tax system» // Institute for Financial Studies, Briefing Note BN09, 2016, p.14.

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В.Г. Герасимова, Н.С. Кузьменкова
г. Минск, Республика Беларусь
Институт экономики НАН Беларуси

В статье рассматривается роль налоговых инструментов в социально-экономическом развитии государства на современном этапе и факторы, определяющие их динамичность. Определены некоторые мировые тенденции в развитии налоговых систем. Проанализированы основные налоговые инструменты в налоговой системе Республики Беларусь. Особое внимание уделено НДС и налоговым льготам в дифференциации налоговой нагрузки, а также упрощенной системе налогообложения.

Ключевые слова: налоговая система, налоговые инструменты, косвенные налоги, НДС, подоходный налог, налоговые льготы, упрощенная система налогообложения.

TAX TOOLS IN SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE AT THE PRESENT STAGE

V.G. Gerasimova, N.S. Kuzmiankova

Minsk, Republic of Belarus

The Institute of Economics of the NAS of Belarus

The article considers the role of tax tools in social and economic development of the state at the current stage and the factors that define their dynamism. Some global trends in the development of tax systems are defined. The article analyses the main tax tools in the tax system of the Republic of Belarus. Special attention is paid to the VAT and tax benefits in differentiation of tax loadings and also to the simplified tax system.

Keywords: tax system, tax tools, indirect taxes, VAT, income tax, tax benefits, simplified tax system.

Налоговые инструменты являются одним из важнейших составляющих финансовой политики государства и их роль на современном этапе социально-экономического развития в условиях глобализации и деятельности международных экономических интеграционных объединений существенно возрастает. Это предопределяется рядом факторов как внешнего, так и внутреннего характера, обусловленных цикличностью развития мировой экономики в целом и отдельных государств, свободным перемещением товаров и рабочей силы внутри международных интеграционных объединений, усилением влияния налоговой системы на инвестиционную привлекательность государств.

При этом существенную роль играют как структура налоговой системы в целом, так и система налоговых льгот. Анализ показал, что в большинстве государств в структуре системы налогообложения доминирующая роль принадлежит четырем основным налогам: НДС как основному косвенному налогу, который входит в систему налогообложения 162 стран, корпоративному налогу на прибыль или доходы и налогу на доходы физических лиц или подоходному налогу, а также имущественным налогам.

В Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) с позиций эффективного использования налоговых инструментов, как в рамках самого объединения, так и внутри государств – членов ЕАЭС, весомая роль НДС обусловлена следующими факторами. Во-первых, весьма значимой долей этого налога в налоговых доходах государств – членов ЕАЭС, во-вторых, применением нулевой налоговой ставки при экспорте с условием подтверждения уплаты НДС контрагентом по сделке.

Важное значение среди налоговых инструментов имеет система налоговых льгот, в частности, пониженных ставок налогов, освобождений от налогообложения, а также особых и специальных режимов налогообложения. Именно такие налоговые инструменты могут стимулировать приоритетные сферы социально-экономического развития, например, развитие малого и среднего бизнеса, отдельных отраслей и сфер экономики, рост жизненного уровня и сокращения неравномерности в доходах населения, а также способствовать ослаблению неравномерности социально-экономического развития как внутри государств, так и между государствами.

Вместе с тем налоговые льготы создают неравномерность в налоговой нагрузке, поэтому в целях усиления их стимулирующего эффекта должна оцениваться социально-экономическая эффективность налоговых льгот и прежде всего специальных режимов налогообложения. В Республике Беларусь наблюдается тенденция расширения использования льготных налоговых режимов, в частности, существенные налоговые льготы предусмотрены для резидентов Парка высоких технологий, специализирующихся на цифровых услугах. Также налоговые льготы применяются для стимулирования иностранных инвестиций, в частности, китайских путем создания индустриального парка «Великий камень».

В некоторых случаях и при определенных условиях налоговые льготы могут создавать неоправданные преференции в пользу того или иного государства-члена интеграционного объединения или способствовать уходу от налогообложения. При этом на сегодняшнем этапе характерной тенденцией в социально-экономическом развитии государств является усиление неравномерности регионального развития и доходов населения. Поэтому использование такого налогового инструмента как налоговые льготы должно иметь жестко целенаправленный характер.

В Республике Беларусь, по данным за 2018 г., НДС является наиболее важным источником налоговых поступлений. Его доля в доходах консолидированного бюджета, контролируемых налоговыми органами, составила в 2018 г. 26 %, еще 10,2 % приходится на второй важный косвенный налог – акцизы. Таким образом, косвенные налоги занимают более трети налоговых доходов государственного бюджета, тогда как на налог на прибыль – 13,2 %, налог на доходы – 1,2 %. Подоходный налог с физических лиц в 2018 г. составил 20,8 % налоговых доходов консолидированного бюджета, единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц – всего 0,5%, а имущественные налоги (налог на недвижимость и налог на землю) – 7 % [1].

Анализ налоговой нагрузки в Республике Беларусь показывает, что наиболее низкая налоговая нагрузка далеко не всегда оказывается в сферах деятельности и отраслях экономики, имеющих наиболее важное значение для ускорения социально-экономического развития государства. Тогда как сегодня имеет место своего рода «распыление» налоговых льгот, что приводит к существенной и недостаточно обоснованной неравномерности налоговой нагрузки и прежде всего это касается НДС.

Кроме того, анализ показал наличие очень существенных различий в структуре налоговых доходов по регионам Беларуси. Так, свыше половины налоговых доходов в 2018 г. получено в столице государства, тогда как удельный вес налоговых доходов по регионам составляет от 4,8 % в Могилевской области до 13,5 % в Минской области.

В целом следует отметить, что достаточно характерной мировой тенденцией последнего десятилетия является увеличение ставок НДС с целью обеспечить стабильные поступления налоговых доходов в государственный бюджет в условиях сложной экономической ситуации в ряде государств, роста дефицита государственных бюджетов и увеличения госдолга. Вместе с тем этот налог имеет достаточно сложный механизм исчисления с возвратом и принятием к вычету входного НДС. Это, в свою очередь, приводит, с одной стороны, к ухудшению финансового состояния субъектов предпринимательства при наличии ряда ограничений по налоговым вычетам, как это имеет место, в частности, в налоговой системе Республики Беларусь, а с другой – сопровождается применением разного рода схем по минимизации и уклонению от налогообложения. Неслучайно, в Европейском союзе с 16 января 2019 г. вступила в силу Директива 2018/2057, целью которой является борьба со схемами минимизации налогообложения при внутренних поставках товаров с использованием подставных фирм с целью получить необоснованный возврат НДС [2].

В Республике Беларусь с 2019 г. действует новая редакция Налогового кодекса, п. 4 ст. 33 которой направлен на противодействие минимизации налогообложения с применением норм налоговой выгоды и деловой цели [3]. Однако механизм применения этого пункта пока не определен. Вместе с тем именно по НДС в налоговом законодательстве государства действует чрезмерно широкий и недостаточно обоснованный перечень налоговых льгот, затрагивающий объемный спектр товаров, работ и услуг. Помимо основной ставки в размере 20 % и 25 % ставки по услугам связи действуют льготная ставка 10 % по товарам для детей и продовольственным товарам и перечень товаров и услуг, освобождаемый от налогообложения. Также льготы по НДС предусмотрены в особых и специальных режимах налогообложения [4].

В белорусском налоговом законодательстве есть два варианта упрощенной системы налогообложения: с уплатой НДС и без уплаты НДС. При этом, несмотря на рост количества субъектов хозяйствования, применяющих этот режим налогообложения, его

доля в налоговых доходах бюджета весьма незначительна и по данным за 2018 г. составила всего 2 %. Прежде всего это обусловлено общеэкономическими факторами и ухудшением финансового состояния субъектов хозяйствования. При этом налоговая нагрузка при применении упрощенной системы налогообложения без учета затрат (такого варианта в белорусском налоговом законодательстве не предусмотрено) достаточно высока, что не в полной мере отвечает целям стимулирования развития малого и среднего бизнеса и ускорению социально-экономического развития. В тоже время нельзя не отметить мировую тенденцию, в соответствии с которой налоговое стимулирование развития среднего и малого бизнеса происходит прежде всего за счет льгот по налогу на прибыль, а не применения особых режимов налогообложения с разного рода ограничениями. В частности, в Республике Беларусь действуют ограничения по применению упрощенной системы налогообложения взаимозависимыми лицами.

Удельный вес подоходного налога с физических лиц в налоговых доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь в последние годы также остается стабильным. Вместе с тем при стандартном налоговом вычете, который значительно ниже минимальной зарплаты и бюджета прожиточного минимума, пропорциональная шкала подоходного налога с единой ставкой в размер 13 % в определенной мере приводит к неравномерности налоговой нагрузки и создает более высокую налоговую нагрузку на физических лиц с низким уровнем доходов. В значительной мере это обусловлено также низким уровнем стандартных налоговых вычетов на детей.

Кроме того, следует отметить незначительную социально-экономическую эффективность налогового вычета на медицинские услуги, поскольку этот вычет увязан со страхованием, тогда как следовало бы ввести прямой социальный налоговый вычет для населения по медицинским услугам и лекарствам, а также вычет на оздоровительные услуги. При этом следует отменить отдельные льготы по подоходному налогу, не имеющие социального значения. Также введенная с 2019 г. в Налоговый кодекс льгота по дивидендам при не распределении прибыли в течение трех и пяти лет также может не оказать существенного влияния на стимулирование инвестиций в условиях достаточно высоких темпов инфляции и слабой прогнозируемости ситуации в экономике.

В целом мировым трендом является то, что роль эффективного подоходного налогообложения как одного из важных налоговых инструментов в проведении эффективной социально-экономической политики усиливается.

Анализ показал, что в последние годы в налоговой системе динамичность налоговых систем ряда государств существенно возросла, Аналогичные тенденции можно ожидать и в ближайшей перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоговые данные по учету налогов, сборов (пошлин). Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. – Дата доступа: 08.02.2019.

2. Директива Совета (ЕС) 2018/2057 от 20 декабря 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://library.croneri.co.uk/cch_uk/cln/news_007686_euleg_2018_2057. – Дата доступа: 08.02.2019.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть): Закон Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-3 // Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0900071>. – Дата доступа: 06.02.2019.

4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): Закон Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-3 // Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0900071>. – Дата доступа: 06.02.2019.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ф.З. Тошев, Д.Д. Алимova

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

Одним из приоритетов налоговой политики нашего правительства является ускорение процесса модернизации промышленных предприятий, сокращение налогового бремени на предприятия, увеличение объемов производства, расширения ассортимента продукции и расширение процесса модернизации.

Ключевые слова: *налоговая система, налоги, налоговые ставки, налоговая политика, налоговое бремя, налоговые льготы.*

THE INFLUENCE OF TAX BREAKS ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

F.Z. Toshev, D.D. Alimova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering Technological Institute

One of the priorities of our government's tax policy is to accelerate the process of modernizing industrial enterprises, reducing the tax burden on enterprises, expanding production at enterprises, expanding the range of products and expanding the process of modernization.

Keywords: *Tax system, tax, tax rates, tax policy, the tax burden, tax breaks.*

Тенденции роста промышленного сектора, взаимоотношения с бюджетом постоянно анализируются с научной точки зрения и требуют принятия необходимых выводов. Конечно, развитие каждого сектора основывается на политике прямого налогообложения и взаимоотношениях сектора с бюджетом.

В связи с этим модернизация, техническое и технологическое обновление предприятий, работающих в различных секторах экономики и, как следствие, обеспечение устойчивых темпов экономического роста, напрямую связаны с налоговой политикой.

Налоговая система во многом является одним из важных факторов, определяющих эффективность и конкурентоспособность экономики страны. За последние пять лет в сфере налогообложения в Узбекистане были проведены значительные реформы. В частности, были снижены ставки основных налогов, принят новый Налоговый кодекс, улучшено налоговое администрирование. Постепенное снижение налоговой нагрузки позволило достичь целей, поставленных в Антикризисной программе Республики Узбекистан. В настоящее время уровень налоговой нагрузки Республики Узбекистан и ставки налога на прибыль для юридических лиц выше, чем во многих странах. Более того, количество налоговых проверок в Узбекистане значительно ниже, чем во многих других странах.

В нашей стране существует уникальная налоговая система, и налоговая политика совершенствуется из года в год. Для устойчивого развития экономики необходимо, чтобы система бухгалтерского учета регулярно адаптировалась к международным стандартам. Необходимо дальнейшее совершенствование существующих систем налоговой политики, учета и анализа в соответствии с требованиями законодательства о рыночной экономике.

Для выполнения своих конституционных обязательств государство будет по-своему накапливать часть доходов юридических и физических лиц в виде налогов и обязательных платежей для финансирования необходимых расходов.

Президент Республики Узбекистан Шавкат Мирзиёев подчеркнул, что «необходимо снизить и упростить налоговую нагрузку на все категории бизнеса, тем самым увеличив производственную и налогооблагаемую базу».

Одним из приоритетов налоговой политики нашего правительства является ускорение процесса модернизации промышленных предприятий, снижение налоговой нагрузки на предприятия, расширение производства на предприятиях, расширение ассортимента продукции и расширение процесса модернизации.

В нашей стране высокая налоговая нагрузка, высокая налоговая нагрузка и более широкая налоговая база препятствуют эффективному функционированию налоговых льгот.

Механизм освобождения от налогов заключается в следующем: из-за отсутствия налогооблагаемого дохода по доходам, полученным хозяйствующими субъектами, необходимо продемонстрировать, что показатели компании были выше, чем ранее достигнуто, чтобы заработать больше. Нет смысла предоставлять привилегии для поощрения эффективного использования незаработанной прибыли путем ограничения прибыли предприятий посредством высоких налогов. При таких обстоятельствах налоговые льготы по закону не действуют. Следовательно, нет экономической ситуации для этих преимуществ. Прежде чем предоставлять эти преимущества, необходимо создать предприятие, которое потребует значительных финансовых ресурсов. Вот почему важно не только запускать новые предприятия, но и оказывать финансовую поддержку существующим производственным мощностям для финансирования их развития и новых технологий производства.

Новые предприятия являются привилегированными, но они не имеют никакого отношения к налоговым препятствиям для их эффективной дезактивации и приостановления. Поэтому, учитывая необходимость сохранения этой тенденции в структуре налоговых льгот, мы считаем необходимым уделять пристальное внимание существующим стимулам внедрения новых технологий, нового строительства, расширения и технического переоснащения. Для этого расширение преимуществ, связанных с развитием научных технологий и повышение их эффективности, являются одними из наиболее важных областей налоговых льгот политики. В то же время, из-за высокой вероятности возврата средств, потраченных на инвестиции, и точности дополнительных поступлений в бюджет, бюджет не страдает от таких привилегий.

Стоит сказать следующее. «Временное освобождение от налогов не всегда приводит к выгодному эффекту для бизнеса, и в первые годы работы желательно снизить налоговую нагрузку с точки зрения начала накопления капитала, но если в эти годы возникают первоначальные убытки, Поэтому решающее преимущество налоговых льгот в виде инвестиционных добавок заключается в том, что они стимулированное значение. Специальные вычеты по налоговым льготам и «налоговым каникулам» предназначены только для бизнеса. Кроме того, освобождение от единого налога не решает проблему. Потому что рентабельность ниже по налогу на прибыль, по другим налогам и вычетам.

Вновь созданные предприятия были освобождены от налога на прибыль в первые годы, но хорошо известно, что производственные мощности предприятий ограничены самыми ранними годами. Налог на добавленную стоимость уплачивается с продаж за первые годы, но этот налог не освобождается. Поэтому, даже если

предприятиям предоставляются некоторые привилегии, другие налоги также должны предоставляться одновременно.

Для эффективной работы и создания условий для эффективной работы предприятий необходимо применять политику протекционизма, которая возрождается в стране и сокращает привилегированные производственные секторы. В нашей нынешней ситуации применение принципа протекционизма будет иметь негативные последствия. В частности, нельзя применять политику протекгонизма к средствам производства. Напротив, должны быть созданы благоприятные условия для ввоза этих автомобилей.

Налоговое законодательство при экспорте товаров всегда давало значительные льготы. Однако его влияние на рост экспорта остается незначительным. В первые несколько лет принудительная продажа валюты государству по сниженному курсу подорвала значение привилегии. Этот статус был отменен. Эта привилегия в основном используется государственными предприятиями, предприятиями, включенными в государственную инвестиционную программу, совместными предприятиями. Недавно отремонтированные и существующие производственные предприятия могут производить ориентированную на экспорт продукцию, но еще не достигли рынка. Для этого вам нужно лучше знать зарубежные рынки, иначе это может быть кризис. Но для этого необходимо платить дополнительные средства, которые являются крупными для малых предприятий. Эта возможность и стоимость будут доступны на предприятиях-посредниках, специализирующихся на внешней торговле. Но привилегия на экспорт не была предоставлена таким компаниям. Они и производители также не имеют права экспортировать ориентированную на экспорт продукцию, а также не выгодно получать прибыль. В Департаменте производственной промышленности специальная внешняя торговля, в том числе создание экспортно-ориентированных организаций, не решена.

Сокращение инвестиций в налоговую базу является важной привилегией, но не должно превышать 30% налоговой базы (50% к 2002 году). Кроме того, сумма амортизации должна использоваться целенаправленно, но из-за нехватки средств сумма амортизации не использовалась в течение длительного времени. Не только сумма амортизации, но и использование прибыли для полного инвестирования часто недостаточны для технического переоснащения.

В результате это ограничение привилегии еще больше снижает важность этой привилегии. Когда уровень прибыльности предприятий хороший, также можно ограничить инвестиции, даже если экономическое развитие страны хорошее. Однако в настоящее время нет необходимости экономить на расходах, если доход расходуется на приобретение технологий, связанных с расширением и совершенствованием производства. Потому что такие льготы вступят в силу в ближайшее время. Снижение налоговых ставок для промышленных предприятий станет основой для их развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трошин А.Н., Мазурина Т.Ю., Фомкина В.И. Финансы и кредит. Учебник. М.: «ИНФРА» 2009. 60 с.
2. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. В.К. Сенчагов, А.И. Архипов и др.; под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 720 с.
3. Сборники статистических данных Республики Узбекистана за 2017-2018гг.

ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Х.А. Улашев

г. Самарканд, Узбекистан

Самаркандский институт экономики и сервиса

Данная статья посвящена разработке и реализации мер по совершенствованию налоговой и бюджетной политики в Республике Узбекистан

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, бюджетная политика, концепция бюджетной политики, открытость и прозрачность бюджета

BASES OF CONCEPTION OF FISCAL POLICY OF REPUBLIC OF UZBEKISTAN

H.A. Ulashev

Samarkand, Uzbekistan

Samarkand Institute Economics and servis

This article is sanctified to development and realization of measures on perfection of tax and budgetary politics in Republic of Uzbekistan

Keywords: budget, budgetary system, fiscal policy, conception of fiscal policy, openness and transparency of budget

Организационной формой функционирования государственного бюджета Республики Узбекистан служит ее бюджетная система, являющаяся одним из главных инструментов проведения в жизнь экономической политики государства.

Бюджетная система - совокупность всех бюджетов Республики (государства). Она основывается на политической и экономической системах государства, административном делении республики. Социально-экономические и организационные принципы построения бюджетной системы, ее структура, взаимосвязь объединяемых в ней бюджетов характеризует бюджетное устройство республики.

Бюджетная система Узбекистана состоит из двух звеньев: Государственный бюджет РУ - бюджет государства; Государственный бюджет Республики Каракалпакстан и местные бюджеты областей, г. Ташкента, районов и городов республики.

Бюджет РУ един, что означает органическое единство всех звеньев бюджетной системы - бюджетов, входящих в единый государственный бюджет государства, Р.Каракалпакстан, областей, г. Ташкента, городов и районов республики. Единство бюджета предопределяется единством экономической системы РУ. Бюджетная система базируется на единой системе государственных доходов, действующих на всей территории республики, и единообразии государственных доходов, направляемых на социально-экономическое развитие республики в целом, Р.Каракалпакстан, областей, г. Ташкента, городов и районов.

Бюджет – это главный документ каждой страны. От его составляющих зависит как благосостояние всего государства, так и благосостояние каждого жителя страны. [1, с.146-149]

С 2005 года в Узбекистане начался период коренных изменений в сфере демократизации и обновления общества. В соответствии с этим проведена масштабная налоговая реформа по совершенствованию системы налогообложения, унификации налоговых платежей, снижению ставок и усилению стимулирующей роли налогов. За

последние годы «совокупное налоговое бремя удалось снизить до 20% к ВВП, и сегодня Узбекистан относится к странам с наилучшей благоприятной налоговой средой, тогда как уровень налоговой нагрузки в других странах, например в Австрии, составляет 43.4%, Турции – 32.5, Эстонии – 32.3 и Казахстане – 26.8%».

Исследуем динамику поступлений налоговых доходов в Республике Узбекистан за последние четыре года (таблица)

Таблица

Доходы государственного бюджета РУз в 2014-2017 гг., млрд. сум.

Показатели		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
I. Доходы (без целевых фондов) - всего		26223.0	31730.5	36492.7	41030.7
1	Прямые налоги	6353.7	7433.0	8 798.5	9853.6
1.1.	Налог на прибыль юридических лиц	1038.8	1120.2	1180.5	1215.1
1.2.	Отчисления в государственный бюджет от единого налогового платежа для предприятий торговли и общественного питания	832.6	954.4	1207.8	1516.1
1.3.	Отчисления в государственный бюджет от единого налогового платежа, включая микрофирмы и малые предприятия	755.0	967.9	1191.7	1440.8
1.4.	Налог на доходы физических лиц	2717.3	3261.7	3800.7	4137.4
1.5.	Фиксированный налог по отдельным видам предпринимательской деятельности	415.6	553.1	681.5	822.3
1.6.	Налог на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры	594.4	575.7	736.2	721.9
2	Косвенные налоги	13398.6	16852.3	19193.8	21131.0
2.1	Налог на добавленную стоимость	7552.5	9476.1	10850.9	11891.6
2.2	Акцизный налог	4168.3	4941.1	5618.5	6258.5
2.3	Таможенная пошлина	1007.4	1350.0	1481.5	1449.5
2.4.	Налог на потребление бензина, дизельного топлива и газа для транспортных средств	670.5	1085.1	1242.9	1531.3
3.	Ресурсные платежи и налог на имущество	3888.2	4311.5	4816.1	5306.2
3.1.	Налог на имущество	1011.6	1273.7	1393.1	1659.3
3.2.	Земельный налог	583.4	647.5	750.1	966.7
3.3.	Налог за пользование недрами	2190.9	2275.6	2514.5	2517.7
3.4.	Налог за пользование водными ресурсами	102.4	114.7	158.4	162.5
4.	Прочие доходы	2582.5	3133.7	3684.4	4739.9

Сведения вышеприведенной таблицы свидетельствуют о том, что совокупные доходы бюджета Республики Узбекистан в период с 2014 по 2017 г. имеют тенденцию роста, что само по себе указывает на позитивные сдвиги в сфере государственных финансов страны. В динамике косвенных налогов заметна тенденция к увеличению, ежегодный рост составляет от 15 до 25%. В 2016 г. по сравнению с 2014 г. этот показатель вырос в абсолютном выражении на 7732.4 млрд. сумов, чему в относительном выражении соответствует около 60% роста. При этом наиболее весомым среди косвенных налогов

является налог на добавленную стоимость, его доля варьирует в общей массе косвенных доходов от 55 до 60%.

В последние годы правительство Узбекистана продолжает разрабатывать и реализовывать меры по совершенствованию налогового-бюджетной политики, межбюджетных отношений, повышению уровня жизни населения, адресности системы социальной поддержки населения.

Согласно Указа Президента Республики Узбекистан от 29 июня 2018 года «О Концепции совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан» за № УП - 5468 правительством были разработаны основные направления налоговой политики на 2019 год.

В соответствии с основными направлениями Концепции совершенствования налоговой политики:

- 1) Снижается налоговая нагрузка на фонд оплаты труда физических лиц;
- 2) Отменяются обязательные отчисления в государственные целевые фонды, которые взимались с выручки от реализации;
- 3) Снижаются ставки налога на прибыль юридических лиц с 14% до 12%, коммерческих банков – с 22 до 20%, налога у источника выплаты по доходам в виде дивидендов и процентов – с 10 до 5%, налога на имущество юридических лиц – с 5 до 2%.

Кроме того внесены предложения в области совершенствования налоговой политики, которые направлены на бережное использование ресурсов и обеспечение полноты поступления в бюджет государства[2].

2019 год в бюджетной сфере пройдет под девизом «Сильная социальная политика и сильная экономическая составляющая». 54% бюджетных средств будет направлено именно на социальную сферу. Приоритетными расходами будут средства, направляемые на строительство новых школ, дошкольных образовательных учреждений, медицинских учреждений и их оснащение, повышения зарплат не ниже уровня инфляции.

Новшеством в расходной части бюджета будут инвестиционные проекты с участием государства по обеспечению населения чистой питьевой водой.

Прозрачность и доступность – основное направление концепции бюджетной политики Узбекистана в будущем. Президентом РУз Ш. Мирзиёевым 22 августа 2018 года был подписан документ об открытости бюджета. Министерство финансов создаст специальную платформу «Бюджет для граждан», который будет опубликован на сайте министерства. На платформе будут размещены в простой и доступной форме параметры бюджета страны. Граждане имеют возможность выражать свое мнение по статьям и размерам бюджетных параметров. На первом этапе – это только обратная связь, то есть можно написать свое мнение. В перспективе любой гражданин может принимать участие в формировании расходной части бюджета.

Эта работа уже начата в части использования пока только доходов местных бюджетов. В 2018 году местные бюджеты получили 5,5 -6 трлн. сумов. В 2019 году граждане не смогут участвовать в использовании этих средств. Предполагается первоначально участвовать в выборе нескольких проектов по использованию 10% доходов по направлениям расходов бюджетных средств. Информация размещается на сайте, и путем голосования будут определяться приоритеты в то или ином районе, куда необходимо направить денежные средства. Затем на областном уровне, если эти деньги областного бюджета. Это будут первые шаги в управлении расходной части бюджетных средств со стороны населения.

Вместе, с тем на наш взгляд в среднесрочной перспективе целесообразно внести изменения в систему налогообложения юридических лиц, предусмотрев:

- перераспределение части нагрузки с производственных отраслей промышленности на сферу реализации потребительских товаров и услуг, владение и сделки с недвижимостью;

- внесение корректировки в механизмы исчисления НДС, ЕНП, оборотных платежей с выручки (в целевые внебюджетные фонды), налога на имущество, ЕСП (в целях устранения разрыва цепочки НДС, преодоления стоимостных диспропорций в отраслях экономики, стимулирования ресурсо и энергосбережения, достижения экологической устойчивости);

- осуществление перехода от применения преимущественно срочных налоговых льгот (например, индивидуальных) к использованию долгосрочных дифференцированных ставок в зависимости от сектора производственной деятельности);

- подготовку нормативно-правовых условий для внедрения обязательного медицинского страхования (часть средств обязательных отчислений физических лиц в Пенсионный фонд перенаправить на эти цели).

На основе развития вышеперечисленных и других механизмов налогообложения целесообразно создавать условия, благоприятные для развития конкурентной среды на внутренних рынках, достижения высоких темпов роста, повышения уровня конкурентоспособности продукции с высокой степенью обработки, сбалансированности госбюджета, формирования ресурсосберегающей, экологически

ЛИТЕРАТУРА

1. Дробозина Л.А., Окунева Л.П., Андросова Л.Д. и др. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов, - М.:ЮНИТИ, 2000.- 479 с.

2. Указ Президента Республики Узбекистан от 29 июня 2018 года «О Концепции совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан» за № УП – 5468, Ташкент

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УЗБЕКИСТАНЕ

Н.Ю. Усманова

Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассмотрены сущность процесса налогообложения субъектов малого бизнеса, а также речь идёт о проводимых мерах и мероприятиях, направленных на совершенствование системы налогообложения субъектов малого бизнеса в Узбекистане.

Ключевые слова: налог, налогообложение, субъекты малого бизнеса, налоговое администрирование, налоговое бремя, бюджет, финансовые ресурсы, микрофирмы, малые предприятия

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF TAXATION OF SMALL BUSINESS ENTITIES IN UZBEKISTAN

N.Yu. Usmanova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The article consider the essence of the process of taxation of small business subjects is considered, as well as it is a question of the conducted measures and activitie, which aimed to improve the tax system of small businesses in Uzbekistan.

Keywords: Tax, taxation, small business subjects, tax administration, tax burden, budget, financial resources, micro-firms, small enterprises.

Финансовая политика государства, выступающая в роли одной из главных форм воздействия на общее состояние населения, является главным фактором развития государства, укрепления его позиций на международном уровне. В свою очередь она не может быть осуществлена без использования эффективных инструментов бюджетно-налоговой политики.

Одним из главных таких инструментов и определяющим фактором развития малого предпринимательства является система налогообложения, учитывающая особенности существования малого бизнеса и частного предпринимательства. Налогообложение в экономической системе страны обеспечивает не только реализацию фискальной функции, но и является многосложной и многоуровневой воспроизводственной подсистемой с различными функциональными взаимосвязями, интегрирующее действие которых выступает дополнительной движущей силой экономической политики государства. Наиболее действенным способом поддержки малого бизнеса, безусловно, является установление такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих малых предприятий, микрофирм и дал толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы. В нашей стране проводятся реформы, направленные на формирование налоговой системы, обеспечивающей последовательное снижение налогового бремени и формирование благоприятного климата для развития субъектов малого бизнеса.

В частности был принят Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан»[2], предусматривающий утверждение Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах, одним из направлений которого было развитие и либерализация экономики, предусматривающее дальнейшее укрепление макроэкономической стабильности и сохранение высоких темпов роста экономики, повышение ее конкурентоспособности, модернизацию и интенсивное развитие сельского хозяйства, продолжение институциональных и структурных реформ по сокращению присутствия государства в экономике, дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов, районов и городов, активное привлечение иностранных инвестиций в отрасли экономики и регионы страны путем улучшения инвестиционного климата. Большое внимание уделяется разработке и проведению мероприятий в сфере налогового администрирования, для обеспечения эффективности сбора налогов и других обязательных платежей, расширения налогооблагаемой базы и повышения правовой культуры налогоплательщиков.

Обратим внимание на понятия «субъекты малого предпринимательства» и «налоги». Субъекты малого предпринимательства – индивидуальные предприниматели, микрофирмы и малые предприятия. Налоги выражают обязанность всех юридических и физических лиц, получающих доходы, участвовать в формировании государственных финансовых ресурсов. Поэтому налоги выступают важнейшим звеном финансовой политики государства в современных условиях. Дадим определения понятию «налог». В соответствии с Налоговым Кодексом Республики Узбекистан налоги - это установленные обязательные денежные платежи в бюджет, определенных размерах, носящие регулярный, безвозвратный и безвозмездный характер. Под другими обязательными платежами понимаются установленные законодательством обязательные денежные платежи в государственные целевые фонды, таможенные платежи, а также сборы, государственная пошлина, уплата которых является одним из условий совершения в отношении плательщиков уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу лицензий и иных разрешительных документов. [1].

В настоящее время субъекты малого предпринимательства применяют три основные системы налогообложения: традиционную (общепринятую) систему налогообложения, упрощенную систему и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Упрощенная система налогообложения достаточно привлекательный режим уплаты налогов для малого бизнеса, осуществляемого в отраслях оптовой и розничной торговли, в сфере оказания различных услуг, выполнения работ, как по заказам организации, так и для населения, вполне применим предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и научного обслуживания. Упрощенная система налогообложения - одна из наиболее популярных систем, поскольку налогоплательщик имеет возможность выбора объекта налогообложения, кроме того, он может вести бухгалтерский учет в минимальном объеме, что, безусловно, является существенным преимуществом. В соответствии с Налоговым кодексом Республики Узбекистан: - микрофирмы и малые предприятия вправе выбрать либо упрощенный порядок налогообложения, предусматривающий уплату единого налогового платежа, либо уплату общеустановленных налогов; - плательщики единого налогового платежа могут уплачивать налог и другие обязательные платежи, уплачиваемые субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства. [4]

В соответствии с Налоговым кодексом и постановлениями Президента Республики Узбекистан субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства предоставлены налоговые льготы постоянного и временного характера. В целях совершенствования процесса налогообложения 18 июля 2017 года в нашей стране был принят Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию налогового администрирования, повышению собираемости налогов и других обязательных платежей»[3]. Документом определены основные направления реформирования системы налогообложения. В частности указаны ряд задач таких как, обеспечение своевременного и достоверного учета объектов налогообложения и налогооблагаемой базы, усиление ответственности должностных лиц уполномоченных органов и организаций за своевременное предоставление достоверной информации, связанной с вопросами налогообложения. Реализация эффективных мер по обеспечению полного охвата объектов налогообложения, расширения налогооблагаемой базы посредством системного анализа макроэкономических показателей и налогового потенциала регионов. А также, расширение налогооблагаемой базы путем оказания всестороннего содействия в восстановлении деятельности нефункционирующих предприятий, оздоровление финансового состояния низкорентабельных и убыточных предприятий, укрепление механизмов взаиморасчетов, недопущение роста налоговой задолженности.

Ещё один документ регламентирующий налогообложение субъектов малого бизнеса на текущий финансовый год Постановление Президента Республики Узбекистан «О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах государственного бюджета Республики Узбекистан на 2018 год где указаны виды и ставки налогов уплачиваемые субъектами малого бизнеса в нашей стране на 2018 год. В соответствии с данным постановлением субъекты малого бизнеса должны уплачивать ряд налогов в установленном законодательством порядке. В результате осуществляемых реформ, а также в результате мероприятий по государственной поддержке, в том числе введению налоговых льгот и преференций для предпринимательской деятельности, за последние пять лет количество зарегистрированных субъектов малого бизнеса (микрофирм и малых предприятий, кроме фермерских и дехканских хозяйств) увеличивается.

Учитывая необходимость оптимизации системы налогообложения малого бизнеса проводятся масштабные реформы в этой области. Так как удобство, грамотность и простота уплаты налога является ключевым моментом не только в выполнении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в повышении мотивации к развитию у малого бизнеса, без которого невозможно повышение

конкурентоспособности страны в целом. Развитие малого бизнеса представляет одно из приоритетных направлений государственной политики, направленной на рост и развитие национальной экономики. Оно призвано поощрять социальную защиту общества, создавать новые рабочие места, обеспечивать стране необходимую насыщенность рынка, сформировывать среду конкуренции и условия для стабилизации экономического развития. В процессе рассмотрения основных направлений налоговой политики в сфере уплаты налогов субъектами малого бизнеса и в целях эффективного осуществления данного процесса необходимо:

- обеспечение исполнения нормативно-правовых документов всеми субъектами процесса налогообложения субъектов малого бизнеса;

- проведение мероприятий по обеспечению соблюдения налогового законодательства;

- проводить мероприятия по повышению налоговой грамотности налогоплательщиков, с активным использованием информационно-коммуникационных технологий;

- проведение мероприятий по усовершенствованию системы налогового планирования и прогнозирования в секторе малого бизнеса.

В качестве вывода можно сказать, что оптимальная система налогообложения для малого бизнеса предусматривает, с одной стороны, стимулирование деловой активности предпринимателей, а с другой - наличие достаточно простого и эффективного механизма взимания налогов. В связи с этим особую актуальность и значимость с позиции стимулирования развития малого предпринимательства приобретает снижение налоговой нагрузки, упрощение процедур налогообложения и представления отчетности, создание благоприятных условий для легализации и развития малого бизнеса. Также нужно отметить, что в нашей стране процесс налогообложения субъектов малого бизнеса строго регламентируется законодательством, в подтверждение к этому чуть выше были рассмотрены ряд нормативно-правовых документов, которые детально указывают на все элементы по защите прав и интересов всех субъектов налогообложения. Периодическое совершенствование правовой основы налогообложения субъектов малого бизнеса в нашей стране предусматривает достижение положительных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан. Сборник Законодательства Республики Узбекистан, 2012.
2. Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.П. Основы налоговой системы: Учебное пособие для вузов/под ред. Д.Г. Черника. М: Финансы, ЮНИТИ, 2012.
3. www.stat.uz

СЕКЦИЯ 4.
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В АНАЛИЗЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

М. Гайбуллаева, Н.Р. Халлиева

г. Бухара, Узбекистан

Академический лицей Бухарского инженерно-технологического института
Бухарский инженерно-технологический институт

В статье обосновывается значимость экономико-математического моделирования экономических процессов и его важность в качестве инструмента экономического анализа.

***Ключевые слова:** модель, моделирование, экономический анализ, математическое моделирование, объект, процесс.*

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING IN THE ANALYSIS OF THE
ACTIVITY OF THE ECONOMIC SUBJECT

M. Gaybullaeva, N.R. Khalliyeva

Bukhara, Uzbekistan

Academic Lyceum of the Bukhara Engineering Technological Institute
Bukhara Engineering and Technology Institute

The article substantiates the importance of economic and mathematical modeling of economic processes and, as a consequence, an important tool for economic analysis.

***Keywords:** model, modeling, economic analysis, mathematical modeling, object, process.*

Произошедшие за последнее десятилетие коренные экономические преобразования резко изменили характер функционирования национальных предприятий. Они получили практически полную хозяйственную самостоятельность, движение товаров и цен все больше подчиняется рыночным требованиям, создается рыночная инфраструктура в денежно-финансовой сфере — широкая сеть коммерческих банков, финансовый и фондовый рынки. Значительная часть предприятий выведена из государственной собственности. Узбекский производитель имеет возможность выходить на внешние рынки.

Узбекистан имеет широкие потенциальные возможности для обеспечения социально-экономического роста: квалифицированные кадры ученых, инженеров, рабочих, подавляющее большинство видов минерально-сырьевых ресурсов, созданные производственные мощности. Однако этот потенциал не может быть задействован без коренного улучшения экономического обоснования принимаемых решений.

На современном этапе для обеспечения экономического роста необходимо, прежде всего, добиться существенного повышения эффективности управления хозяйствующими субъектами. Однако хозяйствующие субъекты различных форм собственности функционируют в определенной экономической среде, создаваемой государством посредством налоговой и таможенной политики, норм и правил банковской деятельности, межбюджетных отношений и отношений собственности. В этих условиях задача повышения эффективности управления организациями должна решаться по всей управленческой вертикали.

Квалифицированный бухгалтер, аудитор, налоговый инспектор, экономист, менеджер, финансист должен хорошо владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного экономического анализа, мастерством точного, своевременного, всестороннего анализа результатов хозяйственной деятельности.

Широкое использование математических методов является важным направлением совершенствования экономического анализа, повышает эффективность анализа деятельности предприятий и их подразделений. Это достигается за счет сокращения сроков проведения анализа, более полного охвата влияния факторов на результаты коммерческой деятельности, замены приближенных или упрощенных расчетов точными вычислениями, постановки и решения новых многомерных задач анализа, практически не выполняемых вручную или традиционными методами.

Применение математики в экономике принимает форму экономико-математического моделирования. С помощью экономико-математической модели изображается тот или иной действительный экономический процесс. Такая модель может быть сконструирована только на основе глубокого теоретического исследования экономической сущности процесса, только в этом случае математическая модель будет адекватна действительному экономическому процессу, будет объективно отражать его.

Математическое моделирование экономических явлений и процессов является важным инструментом экономического анализа. Оно дает возможность получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи. Модель – условный образ объекта управления (исследования), она конструируется субъектом управления (исследования) так, чтобы отобразить характеристики объекта – свойства, взаимосвязи, структурные и функциональные параметры и т.п., существенные для цели управления (исследования). Содержание метода моделирования составляют конструирование модели на основе предварительного изучения объекта и выделения его существенных характеристик, экспериментальный или теоретический анализ модели, сопоставление результатов с данными об объекте, корректировка модели.

В экономическом анализе используются главным образом математические модели, описывающие изучаемое явление или процесс с помощью уравнений, неравенств, функций и других математических средств. Различают математические модели с количественными характеристиками, записанными в виде формул; числовые модели с конкретными числовыми характеристиками; логические, записанные с помощью логических выражений, и графические, выраженные в графических образах. Модели, реализованные с помощью электронно-вычислительных машин, называют машинными или электронными.

Экономико-математическая модель должна быть адекватна действительности, отражать существенные стороны и связи изучаемого объекта. Отметим принципиальные черты, характерные для построения экономико-математической модели любого вида. Процесс моделирования можно условно подразделить на три этапа:

- анализ теоретических закономерностей, свойственных изучаемому явлению или процессу, и эмпирических данных о его структуре и особенностях; на основе такого анализа формируются модели;
- определение методов, с помощью которых можно решить задачу;
- анализ полученных результатов.

Важным моментом первого этапа моделирования является четкая формулировка конечной цели построения модели, а также определение критерия, по которому будут сравниваться различные варианты решения. В экономическом анализе такими критериями могут быть: наибольшая прибыль, наименьшие издержки производства,

максимальная загрузка оборудования, производительность труда и др. В задачах математического программирования такой критерий отражается целевой функцией.

Например, необходимо проанализировать производственную программу выработки продукции с целью выявления резервов повышения прибыли. Критерием оптимальности в данном случае при построении экономико-математической модели выступает максимум прибыли.

При постановке задач математического программирования обычно предполагается ограниченность ресурсов, которые необходимо распределить на производство продукции. Поэтому очень важно определить, какие ресурсы являются для изучаемого процесса решающими и в то же время лимитирующими, каков их запас. Если все виды производственных ресурсов, к которым относятся сырье, трудовые ресурсы, мощность оборудования и др., используются для выпуска продукции, то необходимо знать расход каждого вида ресурса на единицу продукции.

Все ограничения, отражающие экономический процесс, должны быть непротиворечивыми, т.е. должно существовать хотя бы одно решение задачи, удовлетворяющее всем ограничениям.

В качестве ограничений при построении экономико-математической модели выступает система неравенств

Объединяя уравнение целевой функции и систему ограничений в единую модель, получим линейную экономико-математическую модель ассортиментной задачи:

Не для всякой экономической задачи нужна собственная модель. Некоторые процессы с математической точки зрения однотипны и могут описываться одинаковыми моделями. Например, в линейном программировании, теории массового обслуживания и др. существуют типовые модели, к которым приводится множество конкретных задач.

Вторым этапом моделирования экономических процессов является выбор наиболее рационального математического метода для решения задачи. Например, для решения задач линейного программирования известно много методов: симплексный, потенциалов и др. Лучшей моделью является не самая сложная и самая похожая на реальное явление или процесс, а та, которая позволяет получить самое рациональное решение и наиболее точные экономические оценки. Излишняя детализация затрудняет построение модели, часто не дает каких-либо преимуществ в анализе экономических взаимосвязей и не обогащает выводы. Излишнее укрупнение модели приводит к потере существенной экономической информации и иногда даже к неадекватному отражению реальных условий.

Третьим этапом моделирования является всесторонний анализ результата, полученного при изучении экономического явления или процесса.

Окончательным критерием достоверности и качества модели являются практика, соответствие полученных результатов и выводов реальным условиям производства, экономическая содержательность полученных оценок. Если полученные результаты не соответствуют реальным производственным условиям, то необходим экономический анализ причин несоответствия. Такими причинами могут быть недостаточная достоверность информации, а также несоответствие используемых математических средств и схем особенностям и сущности изучаемого экономического объекта. После того как причина определена, в модель должны быть внесены соответствующие коррективы и решение задачи повторяется.

В связи с этим, можно выделить, по крайней мере, четыре аспекта применения математических методов в решении практических проблем.

1. Совершенствование системы экономической информации.

Математические методы позволяют упорядочить систему экономической информации, выявлять недостатки в имеющейся информации и вырабатывать

требования для подготовки новой информации или ее корректировки. Разработка и применение экономико-математических моделей указывают пути совершенствования экономической информации, ориентированной на решение определенной системы задач планирования и управления. Прогресс в информационном обеспечении планирования и управления опирается на бурно развивающиеся технические и программные средства информатики.

2. Интенсификация и повышение точности экономических расчетов. Формализация экономических задач и применение ЭВМ многократно ускоряют типовые, массовые расчеты, повышают точность и сокращают трудоемкость, позволяют проводить многовариантные экономические обоснования сложных мероприятий, недоступные при господстве “ручной” технологии.

3. Углубление количественного анализа экономических проблем.

Благодаря применению метода моделирования значительно усиливаются возможности конкретного количественного анализа; изучение многих факторов, оказывающих влияние на экономические процессы, количественная оценка последствий изменения условий развития экономических объектов и т. п.

4. Решение принципиально новых экономических задач. Посредством математического моделирования удастся решать такие экономические задачи, которые иными средствами решить практически невозможно, например: нахождение оптимального варианта народнохозяйственного плана, имитация народнохозяйственных мероприятий, автоматизация контроля над функционированием сложных экономических объектов.

Сфера практического применения метода моделирования ограничивается возможностями и эффективностью формализации экономических проблем и ситуаций, а также состоянием информационного, математического, технического обеспечения используемых моделей.

В соответствии с современными научными представлениями системы разработки и принятия хозяйственных решений должны сочетать формальные и неформальные методы, взаимосоиливающие и взаимодополняющие друг друга. Формальные методы являются, прежде всего, средством научно обоснованной подготовки материала для действий человека в процессах управления. Это позволяет продуктивно использовать опыт и интуицию человека, его способности решать плохо формализуемые задачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Монахов А.В. Математические методы анализа экономики. Учебное пособие. – С.Пб.: 2010.
2. Федосеев В.В., Гармош А. и др. Экономико-математические методы и прикладные модели. Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2012.
3. Замков О.О. Математические методы и модели. – М.: ДиС, 2011.
4. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе. – М.: ЮНИТИ, 2010.
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2010.
6. Экономико-математические методы и прикладные модели. Учебное пособие для ВУЗов. Под ред. В.В. Федосеева. - М.: ЮНИТИ, 2011.
7. Колемаев В. Математическая экономика - М.: 2011.
8. Балтаева Л.Р., Ишназаров А.И. Компьютер технологиялари асосида фирма ва тармоқларда юқларни ташишни моделлаштириш ва бошқариш. Ўқув қўлланма. – Т.: ТДИУ, 2010.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПУТИ К АВТОМАТИЗАЦИИ

В.И. Кузьменок

г. Минск, Республика Беларусь
Институт экономики НАН Беларуси

В статье проведен краткий анализ основных законов в области бухгалтерского учета России и Беларуси относительно целеполагания учетной работы. Подведена основа под необходимость законодательного определения целей организации и ведения бухгалтерского учета на предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, закон о бухгалтерском учете, учетные операции, цели учета, автоматизация учета.

DETERMINATION OF ACCOUNTING GOALS ON THE WAY TO AUTOMATION

V.I. Kuzmenok

Minsk, Republic of Belarus
Institute of Economics of
National Academy of Sciences of Belarus

The article provides a brief analysis of the basic laws in the field of accounting in Russia and Belarus regarding the goal-setting of accounting work. The basis has been made for the necessity of legislatively defining the goals of organizing and maintaining accounting records at enterprises.

Keywords: accounting, law on accounting, accounting operations, accounting purposes, accounting automation.

В недалеком будущем мы подойдем, скорее всего и с большой долей вероятности, к полной автоматизации процессов бухгалтерского учета. При этом будет актуальным вопрос обеспечения качества учетной продукции как результата функционирования автоматизированной системы (АС) бухгалтерского учета.

Исследователи автоматизированных систем отмечали еще в 80-е годы прошлого века, что «применительно к исследованию АС качеством продукции являются результаты функционирования АС, например объем работ по вводу, обработке и выводу графической информации в ЭВМ, производительность системы, вероятность достижения цели и т.п.» [1, с. 4]. В процессе автоматизации бухгалтерского учета качество взаимодействия системы человек – техника (ПЭВМ и т.п.) при одновременном выполнении двух условий: надежного функционирования техники и рациональной организации труда и отдыха человека, работающего с данной техникой, будет характеризоваться совокупностью свойств, обуславливающих выполнение поставленных целей бухгалтерского учета, определенного как система, которая измеряет, обрабатывает и передает финансовую информацию.

Любая система должна определить, что именно следует измерять, и бухгалтерский учет не является исключением. Бухгалтерский учет связан с измерением влияния (в денежном выражении) хозяйственных операций на конкретные хозяйствующие единицы.

Объектом измерения в бухгалтерском учете выступают хозяйственные операции. Они являются фактами хозяйственной жизни, которые оказывают влияние на финансовое положение организации. Все хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете в денежном измерении и деньги являются единственной практически удобной единицей измерения, позволяющей получать сравнимые финансовые данные различных объектов учета и организаций.

Благодаря появлению бухгалтерского учета возникла необходимость в интересной, творческой, престижной и хорошо оплачиваемой профессии. Лица указанной профессии специализируются по четырем направлениям: 1) управленческий учет; 2) независимая бухгалтерская деятельность; 3) бюджетный учет; 4) педагогическая деятельность. Процессы расширения автоматизации несколько снизят спрос на профессию бухгалтера, но будут востребованы навыки аналитического мышления человека для учетных целей.

Результаты функционирования учетной системы организации зачастую требуют независимой оценки. В соответствии с законодательством во многих странах имеются корпорации и компании, которые обязаны проводить аудиторскую проверку своей финансовой отчетности и других документов, привлекая для этого независимых аудиторов. Задача аудитора - дать профессиональное аудиторское заключение о том, насколько правдиво финансовые отчеты компании отражают ее финансовое положение и результаты деятельности. Аудиторы должны проверить первичную документацию, остатки денежных средств, установить достоверность проводимых в организации инвентаризаций материальных ценностей и обязательств, проверить реальность дебиторской задолженности и эффективность системы внутрихозяйственного контроля, а также убедиться в том, что учет ведется в соответствии с общепринятой практикой. Однако по поводу достижения цели бухгалтерского учета аудитор не выражает мнения, так как эта цель зачастую законодательно не определена.

В СССР до начала 90-х годов цели бухгалтерского учета определялись как обеспечение сохранности социалистической собственности (частную можно было не сохранять) и контроль выполнения государственного плана. В условиях полной автоматизации учетных процессов, как и частичной, и даже в условиях ручной журнально-ордерной формы бухгалтерского учета цель должна быть поставлена, например, как достоверное отражение (с определенной долей уверенности и допущений в отношении оценочных показателей) финансового положения и результатов деятельности конкретной организации.

Для целей бухгалтерского учета бизнес рассматривается как самостоятельная единица, которая отличается не только от кредиторов и клиентов, но и от его собственника или учредителей. Бизнес должен иметь собственную систему счетов и отчетности, не совмещенную с системой собственников.

Исчисление финансовых результатов арифметически проводится очень тщательно, но это мало кого интересует, так как преднамеренной фальсификации по результатам счетам почти не бывает. Анализируя, например теоретическую концепцию, принятую бухгалтерами США, можно отметить: бухгалтерский учет необходим для исчисления финансовых результатов хозяйственной деятельности отдельно взятого предприятия. Методы такого исчисления могут быть различными. Поскольку высокоразвитые в экономическом отношении страны считают необходимым облагать прибыль налогом и поскольку администрация любого функционирующего предприятия оценивает успешность своей работы по величине полученной прибыли. Поэтому естественно, что выбирая методы ее исчисления, бухгалтер формирует и ее величину. Окончательный выбор методологических приемов принадлежит, конечно, администрации, но она должна делать его по рекомендации главного бухгалтера, если он обладает необходимой компетенцией.

А поскольку для фискальных целей (для налоговых служб) также важна эта сумма прибыли, то вводятся определенные ограничения на выбор методологии учета, тем не менее предприятия самостоятельно определяют в заранее установленных границах свою учетную политику. Для фискальных целей западные специалисты и формируют то, что они называют финансовым учетом.

Однако у администрации могут быть свои цели, и они не всегда совпадают с целями налоговых служб. Поэтому для исчисления финансового результата в этом случае администрация может выбрать иные приемы (иные методы амортизации, своеобразные

приемы калькулирования готовой продукции, работ и услуг, учета резервов и др.) и организовать помимо финансового учета свой внутренний управленческий учет. Прибыль, исчисленная по данным финансового учета, может не совпадать с ее величиной, показанной в управленческом учете. Но это не фальсификация данных, как до сих пор полагали финансовые теоретики, а сознательный открытый подход к достижению различных целей — исчисление налогооблагаемых сумм и оценка администрацией результатов своей деятельности как менеджмента. Этим можно объяснить отказ от деления учета по отраслям хозяйственной деятельности в западной бухгалтерии. «Вопреки распространенному на Западе мнению наш учет должен быть истолкован только как финансовый. Объекты управленческого учета всегда трактовались и трактуются до сих пор как частный случай, органическая составляющая финансового учета» [2, с.478].

Для целей финансового, и тем более управленческого учета, характерно понимание относительности учетных данных. Это усиливается довольно либеральным подходом к учетной политике, что облегчает понимание определенной приблизительности учетных данных, проистекающей не из преднамеренного умысла, хотя и такое может иметь место, а из самой методологии, из относительности оценок, с которыми приходится работать банкирам, экономистам, бухгалтерам. Этот релятивизм к сожалению, мало знаком нашим счетным работникам, многие из которых искренне убеждены, что если они не заняты сознательной фальсификацией учетных данных, то все бухгалтерские регистры отражают безусловную и абсолютную истину, они не сомневаются в точности учетных данных.

Каждый факт хозяйственной жизни должен быть отражен дважды в одинаковой сумме — по дебету одного и кредиту другого бухгалтерского счета. Принцип вытекает из балансового уравнения $A = П + К$, где A — актив, $П$ — пассив (привлеченные средства, кредиторская задолженность), $К$ — собственный капитал фирмы. Баланс — основа бухгалтерского учета, и двойная запись вытекает из условий балансового уравнения. В США ему придают настолько большое значение, что самого понятия забалансового учета там не существует. Поэтому арендованные основные средства; товары, принятые на комиссию; давальческое сырье и т.п. ценности, не составляющие собственность фирмы, также отражают на балансовых счетах методом двойной записи. Это приводит к тому, что в A — активе - собственность фирмы увеличивается на стоимость предметов, ее не составляющих. Соответственно в $П$ — пассиве американского баланса возникает кредиторская задолженность, которая таковой не является.

Как в таком случае изложить цели бухгалтерского учета при различных системах организации учета, тем более в условиях автоматизации? Предметы и обязательства должны быть достоверно оценены, принцип двойной записи из условий балансового уравнения безусловно должен быть соблюден. При этом записи следует отражать по правильным счетам: активным, пассивным или активно-пассивным.

В Республике Беларусь с 01.01.1995 г. по 31.12.2013 г. Закон Республики Беларусь от 18 октября 1994 г. № 3321-ХІІ «О бухгалтерском учете и отчетности» определял правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета, устанавливал требования, предъявляемые к составлению и представлению бухгалтерской отчетности, регулировал взаимоотношения по вопросам бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь [3]. В указанном законе не была отражена цель ведения бухгалтерского учета, но указана цель государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности - достижение единообразия в ведении учета и составлении отчетности, повышение достоверности и своевременности учетной и отчетной информации, снижение трудоемкости ее получения. Путем совершенствования данного закона с 01.01.2002 оформился перечень не целей, а задач бухгалтерского учета:

формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, полученных доходах и понесенных расходах;

обеспечение при совершении организацией хозяйственных операций внутренних и внешних пользователей своевременной информацией о наличии и движении имущества и обязательств, а также об использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление резервов ее финансовой устойчивости.

Для какой цели предопределялось решение указанных задач в законе не уточнялось.

С принятием ныне действующего Закона Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» цель учета также не была сформулирована, но указаны уже принципы (статья 3), на которых основываются бухгалтерский учет и отчетность [4].

В действующем в Российской Федерации Федеральном законе от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями от 28 июня, 2, 23 июля, 2 ноября, 21, 28 декабря 2013 г., 4 ноября 2014 г., 23 мая 2016 г., 18 июля, 31 декабря 2017 г.) определена цель Федерального закона как установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета, но цель бухгалтерского учета не указана [5].

В соответствии со статьей 7 Модельного закона «О бухгалтерском учете и отчетности», принятого постановлением Межпарламентской Ассамблеи Государств – Участников Содружества Независимых Государств от 8 июня 1997 г. № 9-5 и рекомендованного для использования в национальном законодательстве стран СНГ, предприятия (учреждения) обязаны вести учет объектов, перечисленных в статье 3 Закона - различных средств (активов) и источников их формирования (пассивов), составляющих имущество предприятий (учреждений) [6]. Обеспечивать решение задач бухгалтерского учета указано посредством совокупности методов, приемов и способов бухгалтерского учета.

В связи с отсутствием в законах прямого указания на цель или цели ведения бухгалтерского учета может ли возникать ответственность за нарушение порядка ведения этого учета, допустим, в случае если цель предприятия, установленная для учета, достигнута, но методология учета нарушена? Ответ требует анализа юридических тонкостей трактования норм права в области бухгалтерского учета и ответственности, в том числе в условиях отсутствия законодательно определенной цели деятельности целой когорты учетных работников, и осуществляющих организацию такой деятельности в лице руководителей предприятий (учреждений). В условиях преобладания функционирования частной формы собственности непосредственно собственники будут заинтересованы в достоверных результатах финансовой и хозяйственной деятельности предприятий, определенных на основании работы учетной системы с любым уровнем автоматизации. Для владельцев бизнеса автоматизация будет иметь свою цель – сокращение издержек, повышение оперативности получения информации для целей управления, обеспечение достоверности ввода и обработки исходной информации о хозяйственных операциях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маньшин Г.Г. Обеспечение качества функционирования автоматизированных систем / Г. Г. Маньшин, С.В. Кирпич. Под ред. В.А. Прохоренко. – Мн.: Наука и техника, 1986. – 222 с.

2. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. Пер. с англ./ Под ред. Я. В. Соколова. - 2-е изд., стереотип. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 496 с.

3. Закон Республики Беларусь от 18 октября 1994 г. № 3321-ХІІ «О бухгалтерском учете и отчетности» // ЮСИАС [Электронный ресурс] / СООО «Информационно-правовое агентство «Регистр». – Минск, 2019.

4. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» // ЮСИАС [Электронный ресурс] / СООО «Информационно-правовое агентство «Регистр». – Минск, 2019.

5. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // ЮСИАС [Электронный ресурс] / СООО «Информационно-правовое агентство «Регистр». – Минск, 2019.

6. Постановление Межпарламентской Ассамблеи Государств – Участников Содружества Независимых Государств от 8 июня 1997 г. № 9-5 «О модельном законе «О бухгалтерском учете и отчетности» // ЮСИАС [Электронный ресурс] / СООО «Информационно-правовое агентство «Регистр». – Минск, 2019.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

Т.Е. Лаврова, Л.Н. Матвийчук

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В данной статье рассмотрен количественный подход к анализу вероятности банкротства. Выделены основные показатели, оказывающие влияние на банкротство предприятия. В статье представлена сравнительная характеристика финансового состояния и прогнозирование вероятности банкротства предприятий молочной промышленности Белгородской области. Рассмотрено в динамике значение Z коэффициента модели Э. Альтмана.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, банкротство, модели прогнозирования банкротства, коэффициент Альтмана.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION AND BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISES OF DAIRY INDUSTRY

T.E. Lavrova, L.N. Matviychuk

Russia, Belgorod

Belgorod National Research University

This article describes a quantitative approach to the analysis of the probability of bankruptcy. The basic indicators influencing bankruptcy of the enterprise are allocated. The article presents a comparative description of the financial condition and prediction of the probability of bankruptcy of the dairy industry in the Belgorod region. The Z-value of the Altman model coefficient is considered in dynamics.

Keywords: liquidity, solvency, bankruptcy, bankruptcy forecasting models, Altman coefficient.

В настоящее время для сохранения устойчивого финансового положения, в процессе своей деятельности, организации необходимо учитывать и подстраиваться под влияние множества внешних факторов. В условиях рыночной экономики наблюдается увеличение количества организаций в различных отраслях экономики, что способствует увеличению конкуренции в каждой отрасли. Своевременно и качественно проведенный

анализ финансового состояния предприятия на предмет вероятности банкротства позволит выявить скрытые мощности и резервы, которые предприятие сможет использовать для конкурентной борьбы.

В соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» «юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены» [1].

Проведем комплексную оценку финансового состояния и вероятности банкротства на примере предприятий молочной отрасли ЗАО «Томмолоко» и АО "БЕЛГОРОДСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ" (далее - АО "БМК").

ЗАО «Томмолоко» - российская организация, осуществляющая производство молочной продукции. В настоящее время организация динамично развивается – сельскохозяйственные подразделения наращивают объемы производства молока, а ЗАО «Томмолоко» успешно перерабатывает его, расширяя ассортимент выпускаемой продукции, которая пользуется значительным спросом у покупателей.

АО "БМК" – российская организация, основные направления производства молоко и молочные продукты. Сегодня "Белгородский молочный комбинат" производит свыше 150 наименований продуктов и является крупнейшим производителем молочной продукции в Центральном Черноземье.

Осуществлять оценку финансового положения предприятия целесообразно по показателям, которые отражают возможность осуществлять самофинансирование, которое характеризуется показателями ликвидности и платежеспособности.

Различают понятия: общая платежеспособность предприятия и текущая платежеспособность (ликвидность баланса).

Платежеспособность предприятия — способность выполнять долгосрочные и краткосрочные внешние обязательства, используя свои активы. Предприятие считается платежеспособным, если его общие активы превышают внешние обязательства [3, с. 167].

Ликвидность активов представляет собой их возможность при определенных обстоятельствах обратиться в денежную форму (наличность) для возмещения обязательств. Из всех активов организации наиболее ликвидными являются оборотные активы, а из всех оборотных активов абсолютно ликвидны денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, депозиты и т.п.), а также непросроченная дебиторская задолженность, срок оплаты которой наступил, или счета, акцептованные к оплате [2, с. 230].

В отечественной и зарубежной практике рассчитываются различные коэффициенты характеризующие финансовое состояние предприятия. Назовем наиболее важные по экономической сути и востребованности практикой показатели ликвидности и платежеспособности.

1. Общий показатель платежеспособности.

$$K_{п}=(A_1+0,5A_2+0,3A_3)/(П_1+0,5П_2+0,3П_3), \text{ где}$$

A_1 – финансовые вложения + денежные средства и денежные эквиваленты;

A_2 – дебиторская задолженность;

A_3 – запасы + НДС по приобретенным ценностям + прочие оборотные активы;

$П_1$ – кредиторская задолженность;

$П_2$ – краткосрочные заемные средства + оценочные обязательства + прочие обязательства;

$П_3$ – итог по разделу «Долгосрочные обязательства».

2. Коэффициент срочной ликвидности.

$$K_{с.л.} = \text{денежные средства и денежные эквиваленты} / (\text{краткосрочные заемные средства} + \text{кредиторская задолженность})$$

3. Коэффициент промежуточного покрытия

$$K_{п.п.} = (\text{денежные средства и денежные эквиваленты} + \text{дебиторская задолженность}) / (\text{краткосрочные заемные средства} + \text{кредиторская задолженность})$$

4. Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{т.л.} = \text{текущие активы (оборотные активы)} / (\text{краткосрочные заемные средства} + \text{кредиторская задолженность}) [4, с. 73]$$

Расчет вышеуказанных показателей применимо к рассматриваемым организациям за 2015 – 2017 гг. представлен в таблице 1.

Общий показатель платежеспособности ЗАО «Томмолоко» в рассматриваемом периоде придерживается отрицательной динамики, так из оптимального значения в 2015 году в 2017 у организации есть проблемы с погашением своих обязательств наличными денежными ресурсам. Оптимальное значение данного показателя больше или равно единице. Для АО «БМК» так же наблюдается отрицательная динамика, но в настоящее время показатель находится в оптимальном значении. Такая тенденция говорит о риске возникновения неплатёжеспособности в будущем.

Таблица 1

Показатели платежеспособности и ликвидности активов

	ЗАО «Томмолоко»			АО "БЕЛГОРОДСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ"		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Общий показатель платежеспособности	1,4	0,9	0,47	2,5	2,2	1,7
Коэффициент срочной ликвидности	0,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Коэффициент промежуточного покрытия	2	1,5	0,8	4,9	3,9	2,9
Коэффициент текущей ликвидности	2,9	2,3	1,36	6,8	6,0	4,2

Рекомендуемое значение показателя срочной ликвидности находится в диапазоне от 0,2 до 1. У анализируемых предприятий данный коэффициент ниже нормы, данное значение говорит о том, что минимальная часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. При значении коэффициента менее единицы ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

Считается, что коэффициент покрытия является основным показателем платежеспособности. Оптимальное значение коэффициента промежуточного покрытия находится в пределах 0,7 до 1. Согласно данным таблицы для представленных организаций данный коэффициент находится в оптимальной зоне. В то же время, за рассматриваемый период коэффициент покрытия АО "БМК" больше 3, что указывает на значительные денежные ресурсы предприятия и возможность более эффективного их использования.

Коэффициент текущей ликвидности отражает, какую часть текущих обязательств можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Оптимальное значение показателя от 1 до 3. Для рассматриваемых организаций данный показатель близок к оптимальному.

Зарубежные и российские специалисты разработали модели прогнозирования банкротства, из всего разнообразия моделей для оценки вероятности банкротства используем пятифакторную модель Э. Альтмана:

$$Z = 0.717 * X_1 + 0.847 * X_2 + 3.107 * X_3 + 0.420 * X_4 + 0.998 * X_5$$

Коэффициент X_1 - определяет объем чистых ликвидных активов (оборотный капитал / валюта баланса);

Коэффициент X_2 - отражает финансовый рычаг компании (нераспределенная прибыль (или непокрытый убыток / валюта баланса);

Коэффициент X_3 - определяет эффективность деятельности компании (валовая прибыль/ валюта баланса);

Коэффициент X_4 – (собственный капитал/ обязательства);

Коэффициент X_5 - определяет фондоотдачу (выручка/валюта баланса) [5, с. 29].

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

- 1.23 и менее – высокая вероятность банкротства («красная» зона);
- от 1.23 до 2.9 – средняя вероятность банкротства («серая» зона);
- от 2.9 и выше – низкая вероятность банкротства («зеленая» зона).

В таблице представлены показатели, взятые из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ЗАО «Томмолоко» и АО "БЕЛГОРОДСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ", необходимые для расчета соответствующих коэффициентов:

Таблица 2

Определение риска банкротства по модели Э. Альтмана

	ЗАО «Томмолоко»			АО "БЕЛГОРОДСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ"		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Оборотные активы, тыс.руб.	164 655	186 599	221 676	1 493 089	1 558 041	1 665 634
Активы, тыс.руб.	409 329	616 982	794 530	2 389 108	2 500 642	2 683 274
Собственный капитал, тыс.руб.	414 821	521 525	620 303	2 098 380	2 174 938	2 216 102
Долгосрочные обязательства, тыс.руб.	14 845	12 520	11 196	71 439	69 387	75 310
Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	55 739	82 937	163 031	219 289	256 317	391 862
Выручка, тыс.руб.	1 602 632	1 699 180	1 845 535	4 596 804	5 146 403	5 903 666
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	103 299	142 979	132 735	276 043	103 021	57 153
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	78 589	111 864	103 938	213 786	76 558	41 164
X_1	0,266	0,168	0,074	0,533	0,521	0,475
X_2	0,192	0,181	0,130	0,089	0,031	0,015
X_3	0,252	0,232	0,167	0,116	0,041	0,021
X_4	2,009	5,463	3,560	7,217	6,677	4,743
X_5	3,915	2,754	2,322	1,924	2,058	2,200
Z	5,888	6,037	4,393	5,768	5,383	4,604

Таким образом, в 2015 – 2017 гг. значение Z-счета ЗАО "ТОММОЛОКО" превышает значение 2,9, что свидетельствует о том, что вероятность банкротства предприятия близка к минимальному значению. В 2016 году показатель Z увеличился по отношению к 2015 году на 0,149, что является положительным фактором. Однако, в 2017 году показатель Z уменьшился, что говорит о том, что вероятность банкротства данного предприятия увеличивается, хотя значение Z находится в пределах нормы. Данная тенденция должна послужить сигналом для ЗАО "ТОММОЛОКО" для принятия мер по

анализу финансового состояния предприятия, а так же разработки мероприятий для предотвращения банкротства.

Значение Z-счета АО "БМК" так же превышает оптимальное значение и отражает низкую вероятность наступления банкротства предприятия. В 2015 – 2017 гг. наблюдается снижение показателя Z показателе 2017 года по сравнению с 2016 на 0,779, что обусловлено увеличением краткосрочных обязательств на 135 545 тыс.руб.

Для рассматриваемых предприятий значение Z-счета по состоянию на 2017 год находится в «зеленой» зоне и свидетельствует о незначительной вероятности банкротства. Поскольку, основным преимуществом модели Альтмана является её прогностическая способность, что можно сказать, что вероятность банкротства исследуемых предприятий в течение двух лет минимальна. Однако, стоит учитывать, что современная экономика очень динамична и финансовое состояние любого предприятия требует постоянного наблюдения, для своевременного принятия мер в кризисной ситуации. Для каждого предприятия актуально вовремя принимать меры по предотвращению банкротства путем использования различных антикризисных стратегий.

Любой инструментарий, для оценки вероятности банкротства не может быть совершенным, поскольку любая методика имеет свои плюсы и минусы. Для более эффективного анализа вероятности банкротства следует использовать динамику показателей финансового положения предприятия, в целях большей объективности получаемых результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ : учебник / под ред. Л.Т. Гиляровской. - 2-е изд., доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 615 с.
3. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 247 с.
4. Кучерявенко С.А. Экономический анализ: учебное пособие / С.А. Кучерявенко, А.В. Шпаковская – Белгород: КОНСТАНТА, 2014. – 126 с.
5. Мазурова И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2016. – 53 с.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Ю.А. Соловей, Е.А. Нефедова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В данной статье обоснована необходимость системы финансового планирования посредством составления бюджетов на предприятии, что отражает актуальность выбранной темы исследования. В работе раскрыты сущность, понятие бюджетирования, а также представлена характеристика по каждой категории бюджетов.

Ключевые слова: финансовое планирование, бюджетирование, прогнозный баланс, финансовый план.

BUDGETING AS A FINANCIAL PLANNING TOOL

J.A. Solovey, E.A. Nefedova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The present article stresses the necessity of financial planning system in the enterprise formed through budgeting. The article reveals the essence and definition of budgeting, contains the characteristics of each category of the budget.

Keywords: *financial planning, budgeting, budgeted balance sheet, financial budget.*

В условиях жесткой конкуренции и нестабильной экономической ситуации в нашей стране ключевым элементом общего процесса планирования на современном предприятии является составление бюджетов. Этот механизм бюджетного планирования доходов и расходов экономического субъекта нужно внедрять для того, чтобы была обеспечена экономия денежных средств, большая оперативность управления денежными потоками, а также для того, чтобы снизить непроизводительные расходы и повысить достоверность плановых показателей. Обычно такого рода бюджеты составляются на год, чаще всего с разбивкой по кварталам.

Бюджет представляет собой финансовый план, составляемый в рамках одного года, в котором представлены потоки расходования и поступления денежных средств, как правило, от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности экономического субъекта. На практике в целях управления финансовыми ресурсами экономические субъекты, чаще всего, используют две основные разновидности бюджета: текущий (его еще называют оперативный) и капитальный [1].

Бюджетирование представляет собой процесс, предполагающий разработку в соответствии с целями и задачи оперативного планирования конкретных бюджетов.

К источникам при составлении бюджетных планов следует относить:

- 1) данные бухгалтерской (финансовой) отчетности и выполнения финансовых планов за предыдущий календарный период (как правило, это месяц, квартал, год);
- 2) различного рода контракты или договора, заключаемые с покупателями и поставщиками материальных ресурсов;
- 3) прогнозные расчеты продаж продукции или планы сбыта исходя из заказов, прогнозы спроса, уровень цен и другие условия рыночной конъюнктуры. На основе показателей сбыта рассчитывается объем производства, затраты на выпуск продукции, прибыль, рентабельность и иные показатели;
- 4) экономические нормативы, утверждаемые законодательными актами.

Выше перечисленные формы могут послужить основой для финансовых планов, которые, в свою очередь, послужат для руководства своеобразным ориентиром для финансирования своих текущих финансовых потребностей, всевозможных инвестиционных программ и проектов [2].

Для того чтобы была обеспечена эффективная организация системы бюджетного планирования деятельности экономического субъекта, как правило, предприятиям рекомендуется составлять различные виды бюджетов, такие как: материальных затрат, ФОТ, амортизационных отчислений, прочих расходов, погашения ссуд банков, налоговый бюджет и другие виды.

Если рассматривать планирование текущей деятельности предприятия со стороны количественных оценок, то здесь, как правило, следует говорить о построении генерального бюджета. Этот вид бюджета представляет собой систему взаимосвязанных операционных и финансовых бюджетов, который консолидируют в себе все бюджеты структурных подразделений предприятия. Руководству предприятия необходимо

добиваться весьма высокого и активного непосредственного участия всех без исключения структурных подразделений в подготовке бизнес-плана и консолидированного бюджета.

Первым бюджетом, который составляют экономические субъекты, является бюджет продаж, целью которого выступает прогнозирование продаж в целом на этапе планирования своей хозяйственной деятельности. В данном бюджете определяется то количество потенциально продукции, подлежащей реализации в натуральных единицах, акцентируя внимание на стратегию развития предприятия и, безусловно, на его производственные мощности. Что касается расчетов, то в данном бюджете они ведутся в разрезе основных видов продукции [3,4].

Следующим немаловажным видом является бюджет производства. Его основная цель - расчёт прогнозного объема производства товарной продукции, при этом обращая внимание на результаты расчётов предыдущего бюджета и целевого остатка произведенной, но нереализованной продукции.

Исходя из данных бюджета об объемах производства, а также нормативных затрат сырья на единицу производимой продукции предприятием рекомендуется составлять бюджет прямых затрат сырья и материалов. Здесь будут представлены данные о целевых запасах сырья на начало и конец периода, данные о ценах на сырье и материалы. Кроме того, при составлении данного бюджета на предприятии определяются потребности в сырье и материалах, объемы закупок и общая величина расходов на приобретение. Данные бюджета прямых затрат сырья и материалов формируются как в натуральных единицах, так и в денежном выражении.

Немаловажным элементом затрат на предприятии является, конечно же, персонал, которому необходимо выплачивать заработную плату. Для контроля над затратами и планирования расчетов с персоналом по оплате труда экономические субъекты формируют бюджет прямых затрат труда. Основной целью бюджета прямых затрат труда является расчёт общих трудозатрат на привлечение трудового персонала, занятых непосредственно в производстве. Расчет данных этой категории бюджета весьма трудоемок. Данные бюджета ФОТ приводятся в стоимостном выражении. Исходными данными блока выступают результаты расчета об объемах производства в бюджете производства. Алгоритм расчета зависит от многих факторов, в том числе от систем нормирования труда и оплаты работников. В частности, если установлены нормативы в часах на производство той или иной продукции или ее компонента, а также тарифная ставка за час работы, можно рассчитать прямые затраты труда [3].

Кроме того, на предприятии в качестве контроля над переменными накладными расходами формируется соответствующий вид бюджета, так называемый, бюджет переменных накладных расходов. Расчеты в этом бюджете представлены по статьям накладных расходов. К таким видам расходов можно отнести, например: амортизацию, электроэнергию, страховку, прочие общецеховые расходы и т.п. Исходными данными для расчета бюджета запасов сырья, готовой продукции могут служить: остатки запасов готовой продукции в натуральных единицах, сырья и материалов, данные о ценах за единицу сырья и материалов, а также данные о себестоимости готовой продукции.

Для соответствующего исчисления прогнозной оценки постоянных накладных расходов предприятиями формируется бюджет управленческих и коммерческих расходов. Состав расходов по статьям, который может быть представлен в данном бюджете, определяется различного рода факторами, в том числе и спецификой деятельности организации.

Для контроля и планирования себестоимости продукции хозяйствующие субъекты, как правило, составляют бюджет себестоимости реализованной продукции. Расчет ведется на основании данных предыдущих бюджетов с использованием алгоритмов, определяемых принятой методикой исчисления себестоимости.

Также на предприятиях составляется прогнозный отчет о финансовых результатах деятельности экономического субъекта. В данном виде бюджета приводятся расчеты прогнозных значений, таких как: объем продаж, себестоимость реализованной продукции,

коммерческие и управленческие расходы, расходы финансового характера, налоги к уплате и т.п.

Для того чтобы определить какие долгосрочные активы необходимо приобрести или построить рекомендуется составлять инвестиционный бюджет на основе выбранного критерия эффективности инвестиций. Данный бюджет влияет на бюджет денежных средств, прогнозный баланс.

Важнейшим документом по управлению текущим денежным оборотом предприятия является бюджет движения денежных средств. Он разрабатывается на предстоящий отчетный период с разбивкой по кварталам и месяцам. Благодаря этому документу на предприятии осуществляется оперативное финансирование всех хозяйственных операций за предстоящий год. На его основе предприятие прогнозирует выполнение своих расчетных обязательств перед государством, кредиторами и поставщиками. Кроме того, фиксирует происходящие изменения в платежеспособности и позволяет планировать поступление собственных средств, а также оценивать потребность в привлечении заемного капитала [2].

Такая категория бюджета как «Бюджет движения денежных средств» позволяет экономическим субъектам заранее наметить прогнозную величину прибыли, которая им будет необходима для обеспечения соответствующей платежеспособности. В бюджет движения денежных средств на предстоящий период, которые позволят раскрыть динамику высоких ликвидных средств организации целесообразно включать следующий перечень показателей:

- притоки денежных средств на расчетный счет предприятия в текущем периоде за отгруженные товары и оказанные услуги в предыдущем периоде;
- динамику изменения доходов от финансовой деятельности;
- направления расходования выручки от продаж по основному виду деятельности: отражать расходы по основным направлениям таким как: закупка сырья и материалов, оплата труда, постоянные расходы и другие текущие потребности предприятия;
- выплату процентов по кредитам;
- выплату дивидендов;
- инвестиционные расходы и другое [3].

Кроме того, для обобщения информации и прогноза остатков по основным статьям бухгалтерского баланса, таким как: внеоборотные активы, запасы и затраты, дебиторская задолженность, денежные средства, долгосрочные пассивы, кредиторская задолженность и др. предприятия необходимо формировать прогнозный баланс.

В заключение следует подчеркнуть, что в финансовой системе любого хозяйствующего субъекта финансовые планы выступают своего рода ориентиром, который позволяет ориентироваться в его финансовых возможностях и выбрать наиболее эффективные и оптимальные варианты с точки зрения конечных результатов действия. В рамках бюджетного планирования текущей деятельности или прогнозирования деятельности на долгосрочную перспективу весьма важной функцией финансовой службы предприятия выступает формирование прогнозной отчетности. Этот вид отчетности, может быть, применим для различного рода целей: она может служить ориентиром для контроля текущей деятельности экономического субъекта, при прогнозе степени удовлетворенности структуры баланса и многое другое. Но при этом следует помнить о том, что за счет организации и успешного выполнения оптимальных финансовых планов у предприятий в будущем будет обеспечено устойчивое финансовое положение, которое, в свою очередь, является залогом его эффективного функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев, Р.Н. Экономическая сущность и принципы бюджетирования / Р.Н. Андреев // Современные тенденции развития науки и технологий 2017. - № 3-11 (24). С. 36-38.

2. Бюджетирование шаг за шагом. 2-е изд., дополн./ Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Борисов. СПб.: Питер. 2016. 480 с.

3. Гасанов Г. И. Бюджетирование как инструмент финансового планирования на предприятии // Молодой ученый. - 2016. - №11. - с. 1828-1833. - URL <https://moluch.ru/archive/115/31265/> (дата обращения: 12.02.2019).

4. Стерлядев С.А. Лекция. //Инфатек [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sterlyadev.com/page4.php> (дата обращения: 12.02.2019).

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА И АУДИТА МАТЕРИАЛОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

П.Ю. Тереховская

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассматриваются теоретические аспекты анализа материально-производственных запасов, которые содействуют в решении вопросов управления материалами в коммерческой организации. В практической работе используется методика аудита операций с материально-производственными запасами для совершенствования системы внутреннего аудита

***Ключевые слова:** бухгалтерский учет, учет материалов на предприятии, анализ и аудит.*

ORGANIZATION TECHNIQUE OF MATERIALS ACCOUNTING AND AUDIT OF COMMERCIAL ORGANIZATION

P.Y. Terekhovskaya

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article discusses the theoretical aspects of the inventories analysis that contribute to the solution of materials management issues in a commercial organization. In practical work, the methodology of audit of operations with inventories is used to improve the internal audit system

***Keywords:** accounting, accounting materials in the enterprise, analysis and audit.*

Методика и организация учета и аудита является одним из важнейших инструментов эффективного использования материалов в коммерческой организации. Правильное понимание сущности материально-производственных запасов, к которым относятся материалы, и ее всестороннее изучение относится к ряду особых проблем теории бухгалтерского учета, вызванных точной практической необходимостью их рационального использования хозяйственными субъектами.

Целью исследования, результаты которого отражены в данной статье, является развитие методических подходов к анализу и аудиту материалов коммерческих организаций, позволяющих производить качественную проверку данных активов.

В современных условиях важной процедурой, проводимой на предприятии, является анализ материально-производственных запасов, поскольку результат правильного ведения предприятия зависит от улучшения результатов деятельности. Постоянное совершенствование методик проведения анализа производственных материалов и запасов приводит к позитивному влиянию на аналитику в целом.

Эффективность производства зависит лишь от наличия и правильного использования действенного механизма управления материалами, их оценки и анализа. [4]

Материалы представляют собой основной вид активов организаций, занятых производством продукции, торговли и оказанием услуг. Поэтому результаты предприятия напрямую зависят от двух факторов: грамотного ведения бухгалтерского учета материалов и правильного проведения экономического анализа. Потери, понесенные организацией вследствие нерационального использования и управления материалами, могут быть значительными и привести к ликвидации предприятия [2]. Такую же ситуацию на предприятии можно рассмотреть при недостаточном или избыточном количестве материальных запасов. В первом случае это приведет к нарушению ритмичности производства продукции, изменению сроков выполнения работ по договорам, росту себестоимости и уменьшению прибыли, во втором случае в организации произойдет замораживание оборотных активов.

Рациональное использование и ведение материалов способствует к тенденции снижения себестоимости продукции, что является фактором роста рентабельности и прибыли. Нормированный подход позволит сконцентрироваться не только на повышенной скорости, но и на их эффективности, позволяющий получать производительность и надежность процесса [5].

Первым шагом в эффективном управлении предприятием станет нормирование материальных ресурсов. Так целью управления станет снижение на предприятии уровня производственных запасов за счет упорядочения в организации производства и совершенствования системы материально-технического снабжения. Эта задача будет решена путем внедрения оперативного контроля за фактическим состоянием материалов.

Эффективность использования материалов может быть определена на основе подхода, сущность которого состоит в том, что первый подход базируется на определении результативности использования материалов (используются понятия материалоемкость и материалоотдача). Материалоемкость измеряется отношением стоимости материальных ресурсов к объему производственной продукции. Материалоотдача, является показателем, обратным материалоемкости, и показывает, сколько продукции приходится на каждый рубль вложенных материальных ресурсов [1]. В своих трудах Савицкая Г.В. подчеркивает, что важнейшим для анализа материально-производственных запасов является показатель материалоотдачи или обратный ему показатель – материалоемкости [3].

Очень показательным является высказывание одного из зарубежных исследователей Стивенсона Дж.: «Слишком многие предприятия, к сожалению, управляют запасами совершенно неудовлетворительно; это говорит о том, что руководство не осознает всей важности материально-технических запасов производства. Но еще чаще бывает, что осознание проблемы существует. Не хватает понимания того, что надо делать и как это делать». Основной целью управления материалами является достижение такой их величины, которая, с одной стороны, минимизирует общие затраты по их поддержанию, содержанию и, с другой стороны, была бы достаточной для благоприятной, рентабельной работы организации. То есть, управление запасами заключается в грамотном проведении их анализа и на его основе выносятся решение об установлении моментов и объемов заказов на их восполнение [5].

Ряд ученых-аналитиков предлагают проводить анализ материально-производственных запасов в несколько этапов. Так, Ендовицкий Д.А. в своих трудах рассматривает этапы методик анализа:

- анализ состава, структуры и динамики изменения;
- анализ потребности в материально-производственных запасах;
- анализ эффективности использования материально-производственных запасов

В своих работах Савицкая Г.В. представляет данные этапы анализа материально-производственных как:

- анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами;

– анализ использования материальных ресурсов;

– анализ прибыли на рубль материальных затрат

В учебном пособии Чернов В.А. показывает анализ материально-производственных запасов в несколько этапов:

– анализ состояния товарных запасов;

– анализ эффективности товарных запасов;

– факторный анализ товарных запасов;

– оперативный и сравнительный анализ товарных запасов;

– имитационный анализ оперативного движения товаров. Определение оптимальных закупок;

– имитационный анализ управления коммерческими процессами в условиях неопределенности.

Авторами рассматриваются методики, которые используют в своем арсенале различные методы анализа. Единой методики анализа материально-производственных запасов не разработано. Определенная методика применима в конкретной коммерческой организации, в зависимости от вида деятельности, специфики производства, но она не учитывает целей и задач сопредельных подразделений. Анализ материально-производственных запасов должен носить системный характер, так как отклонение от системного подхода грозит погрешностями, недочетами в принятии управленческих решений [5].

Результаты проведенного анализа позволили нам сделать следующие выводы: изучение теоретических аспектов анализа запасов позволит в дальнейшем выработать конкретную методику анализа материально-производственных запасов для обеспечения управленческого персонала информацией, необходимой для принятия рациональных решений и будет способствовать увеличению эффективности поступления и использования материалов. Эффективность управления организации в отношении материалов и запасов выражается в том, чтобы поддерживать их в том объеме, который полностью обеспечивает нормальную деятельность организации при этом, не замораживая в них излишний капитал.

ЛИТЕРАТУРА

1 Карауш, М.И. Ревизия материальных ценностей на предприятии / М.И. Карауш - Москва: Огни, 2016 - 952 с.

2 Кругляк З.И. Экономическая сущность и классификация запасов, как объекта бухгалтерского учета / З.И. Кругляк [Текст] — М.: Научный журнал КубГАУ, №99(05) – 2014 - с. 11 - 14

3 Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебное пособие/ 7-е изд./ Г.В. Савицкая– М.: Новое знание, 2014 – 704 с.

4 Соколов, П.А. Учет движения материалов/ П.А. Соколов//Бухгалтерский учет – 2014 №11- с. 34-39

5 Удалов А.А. Развитие методики анализа и аудита материально-производственных запасов в коммерческих организациях / А.А. Удалов // Библиотека диссертаций [Текст]– 2014

СЕКЦИЯ 5. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАСКРЫТИЮ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.А. Назымченко

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье ставится цель рассмотреть организационно-правовое регулирование экспорта в Российской Федерации. В работе представлены основные нормативно-правовые акты регулирующие экспортную деятельность в Российской Федерации на современном этапе.

***Ключевые слова:** экспорт, правовое регулирование, федеральный закон.*

ORGANIZATIONAL AND LEGAL REGULATION OF EXPORT IN THE RUSSIAN FEDERATION

V.A. Nazimchenko

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article aims to consider the organizational and legal regulation of exports in the Russian Federation. The paper presents the main regulatory and legal acts regulating export activities in the Russian Federation at the present stage.

***Keywords:** export, legal regulation, federal law.*

Введение. Внешнеэкономическая деятельность регионов Российской Федерации является важным фактором экономического развития страны в целом. Качественное управление внешнеэкономической деятельностью позволяет государству интегрировать в мировую экономику. В связи с чем особую актуальность приобретает изучение организационного -правового регулирования внешнеэкономической деятельности.

Цель статьи – рассмотреть организационно-правовое регулирование экспорта в Российской Федерации.

Экспорт товаров должен осуществляться в соответствии с определенными требованиями, которые обозначены в законодательстве страны. Во-первых, экспорт товаров необходимо осуществлять только в том случае, если уплачены все вывозные таможенные пошлины и внесены все необходимые таможенные платежи. Во-вторых, экспорт товаров требует соблюдения всех мер финансовой и экономической политики, которые относятся к законодательным актам страны по таможенному делу.

Товары, которые выпускаются в таможенном режиме для экспорта, должны вывозиться за пределы страны в том состоянии, в котором они были в момент принятия таможенной декларации. Исключением являются товары, изменившиеся в результате естественного износа, или товары, которые не изменились при правильной транспортировке или хранении.

В настоящее время действует более 3000 нормативных актов, которые прямо или косвенно отражают вопросы, касающиеся экспорта. Однако из всего этого множества лишь немногие нормативные акты дают понятие экспорта.

Федеральный Закон от 14 апреля 1998 г. N 63-ФЗ (с редакцией от 8 декабря 2003 г.) "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами".

Настоящий Федеральный закон устанавливает меры по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли сельскохозяйственными товарами и порядком введения и применения таких мер.

Основой Федерального закона являются:

- защита отраслей и отдельных субъектов Российской Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективности интеграции Российской Федерации в мировую экономику;
- поддержания баланса платежного равновесия Российской Федерации регулирования импорта товаров;
- выявление потребностей внутреннего рынка Российской Федерации в случае недостатка сельскохозяйственных товаров и экспорта таких товаров;
- продвижение товаров из Российской Федерации на мировой рынок.

Защитными мерами в Федеральном Законе от 14 апреля 1998 г. N 63-ФЗ (с редакцией от 8 декабря 2003 г.) "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами", было предусмотрено применение антидемпинговых и компенсационных мер.

Федеральный закон от 18.07.1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле»

Настоящий федеральный закон устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, определяет права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности.

Внутренняя программа экспортного контроля – осуществляется российскими участниками ВЭД с целью соблюдения правил экспортного контроля; (в ред. Федерального закона от 21.12.2013 N 372-ФЗ) оружие массового поражения – ядерное, химическое и токсическое оружие; средства доставки – ракеты и беспилотные летательные аппараты. К данным видам продукции которые полученные в результате научно-технической или экономической деятельности обязательно требуется лицензия.

По-нашему мнению один из важных федеральных законов об экспортном контроле является Федеральный Закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. От 28.07.2012) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности", который гласит, что:

Экспорт товара - вывоз товара из Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе. Федеральный закон от 08. 12.2003 № 164-ФЗ (ред. От 28. 07.2012) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

К экспорту товаров приравниваются коммерческие операции без вывоза каких либо товаров с территории Российской Федерации за границу, но в частности это относится при закупке иностранным лицом товара у российского лица и передачи другому лицу для последующего вывоза данного товара за границу. Факт экспорта регистрируется в момент пересечения товара таможенной границы Российской Федерации, предоставления услуг и прав деятельности.

Почти все товары попадают под экспортную категорию они требуют специального таможенного оформления в общем порядке и декларирования. Если вывозиться отдельный вид товара ,тогда по решению таможенного контроля товар может облагаться отдельным налогом. Вывоз всех товаров за пределы страны регулируется только специально разработанными мерами ,которые входят в единую систему госрегулирования ВЭД.

Нормативно правовой акт «О концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской

Федерации». (с изменениями и дополнениями) Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 октября 2003 г. № 1493-р.

В правовом акте рассматриваются задачи государственной политики для поддержания экспорта промышленной продукции. Основными задачами являются:

Усиление российских экспортеров промышленной продукции.

Увеличение в структуре доли изделий с высокой степенью переработки.

По-нашему мнению, для достижения данных задач обязательно нужно решить следующие вопросы: Расширения долгосрочного экспортного кредитования и созданием единой базы данных государственной поддержке экспорта.

Заключение. Следует сказать, что правовая основа регулирования экспорта и ВЭД субъектов Российской Федерации представлена довольно большим количеством федеральных законов, которые направлены на развитие и защиту Российской Федерации и её регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1.Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ (ред. от 22.07.2008) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4859.

2.Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 163-ФЗ (ред. от 28.07.2012) // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 52. - Ст. 1359.

3.Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ (ред. от 8.12.2003) // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 16. - Ст. 1798.

4. Федеральный закон от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об экспортном контроле"

5. Нормативно правовой акт «О концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации». (с изменениями и дополнениями) Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 октября 2003 г. № 1493-р.

МУЖСКАЯ ПРОСТИТУЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ

А.Г. Рожанская, Е.В. Мирошников

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассмотрена мужская проституция как негативное социальное явление. Дана общая характеристика и типология мужчин-проститутков, описана история возникновения проституции у мужчин. Проведен анализ правового статуса проституции в различных странах мира.

Ключевые слова: проституция, гомосексуальность, мужская проституция, гомосексуальные отношения.

MEN'S PROSTITUTION AS A SOCIAL PHENOMENA

A.G. Rozhanskaya, E.V.Miroshnikov

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article considers male prostitution as a negative social phenomenon. Given the general characteristics and typology of male prostitutes, described the history of the emergence of prostitution in men. The analysis of the legal status of prostitution in various countries of the world.

Keywords: *prostitution, homosexuality, male prostitution, homosexual relations.*

В настоящее время, тема проституции стоит остро, так как от нее зависят состояние преступности, а также нравственный климат в обществе. В связи с этим возрастает значимость и актуальность исследований проституции, особенно тех аспектов, которые ранее не были предметом углубленного научного анализа.

Прежде необходимо определить значение термина «проституция». Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях дает следующее определение: «Проституция - это род занятий, который выражается в систематическом вступлении женщин и мужчин в беспорядочные половые связи за вознаграждение материального характера» [1].

Проституция как негативное социальное явление существует с древнейших времен, однако в обществе закрепился стереотип о том, что проституцией занимается только женщина. Так, римское, германское и каноническое право применяли понятие «проституция» только к лицам женского пола, как в отношении собственно проституции, так и в отношении сводничества. Однако факт публичности мужской проституции в древности, говорит о том, что мужская проституция пользовалась тогда почти равными правами с женской. Так, в Древнем Риме количество мужчин-проститутков было выше, чем женщин-проститутков.

Мужская проституция берет свое начало с самых древних времен, впрочем, как и женская. Римские сатирики утверждали, что в вечном городе было огромное количество мужчин, которым женщины платили за удовлетворение своих половых требований. Если говорить о гомосексуальной проституции, то она появилась благодаря исчезновению принципа «любви к мальчикам», суть которого состоит в привязке мальчика к только одному мужчине. Однако мальчик стал служить предметом сладострастия одновременно многим мужчинам когда индивидуальная связь между мужчиной и мальчиком пропала. Такое развитие требовало особого законодательства, знакомством с которым мы обязаны Эсхину. Один из этих законов Солон он приводит дословно: «Если отец, или брат, или дядя, или опекун, или вообще глава семьи отдаст кого-нибудь внаймы для разврата, то Солон не позволяет подать жалобу за разврат на мальчика, а на того, кто его отдал внаймы, и того, кто нанял его, он на обоих возложил равный штраф. А когда мальчик, отданный внаем для разврата, вырастет, он не обязан ни кормить своего отца, ни давать ему помещение; он только должен его похоронить после его смерти и исполнить остальные обряды» [3, с.82].

В эллинскую эпоху произошло изменение во взглядах на идеал мужской красоты, что благоприятно повлияло на развитие такой категории мужской проституции как кинедизм. Кинеды (от греч. *Kinaidos* – занимающийся развратом), странствующие шуты, которые в общественных местах под звуки песен показывали развратные танцы [3, с.90]. В. Хельбиг так описывает всеобщую феминизацию мужчин: «В Александровскую эпоху входит в моду брить лицо, и место бородатых греков занимает поколение с гладкими щеками, которое заботится о том, чтобы искусственно сохранить призрак юношеской нежности лица... Таким образом, в массе греки того времени были изнежены и женственны» [3, с.90].

На Востоке в большей части была распространена гомосексуальная проституция, нежели гетеросексуальная. Так, в Японии до середины XIX в. «гейшами» выступали лица мужского пола, а известный театр Кабуки, в котором все роли исполняли мужчины, пользовался особой популярностью среди гомосексуалистов, которые занимались с актерами сексом.

Данное социальное явление не обошло и Россию, о чем свидетельствует Дан Хили: «Сексуально доступных, склонных к подчинению мужчин можно было найти во многих местах. Состоятельные мужчины, уверенные, что водка и деньги сделают свое дело, легко отыскивали нужных мужчин и юношей» [7, с.123]. Проституцией зарабатывали официанты, извозчики, солдаты, камердинеры, мастеровые, а в закрытых учебных заведениях кадеты продавали себя за папиросы, дополнительную порцию пищи, конфеты и т.д.

Анализируя мужскую проституцию, нельзя не рассмотреть правовой аспект данной темы. В настоящее время, в мире насчитывается около 40 стран, где проституция легализована, 20 стран в которых отсутствует законодательное регулирование, 10 стран в которых проституция допускается с сильными ограничениями, в других же государствах отношение к ней в целом отрицательно вплоть до установления уголовной ответственности (рис).

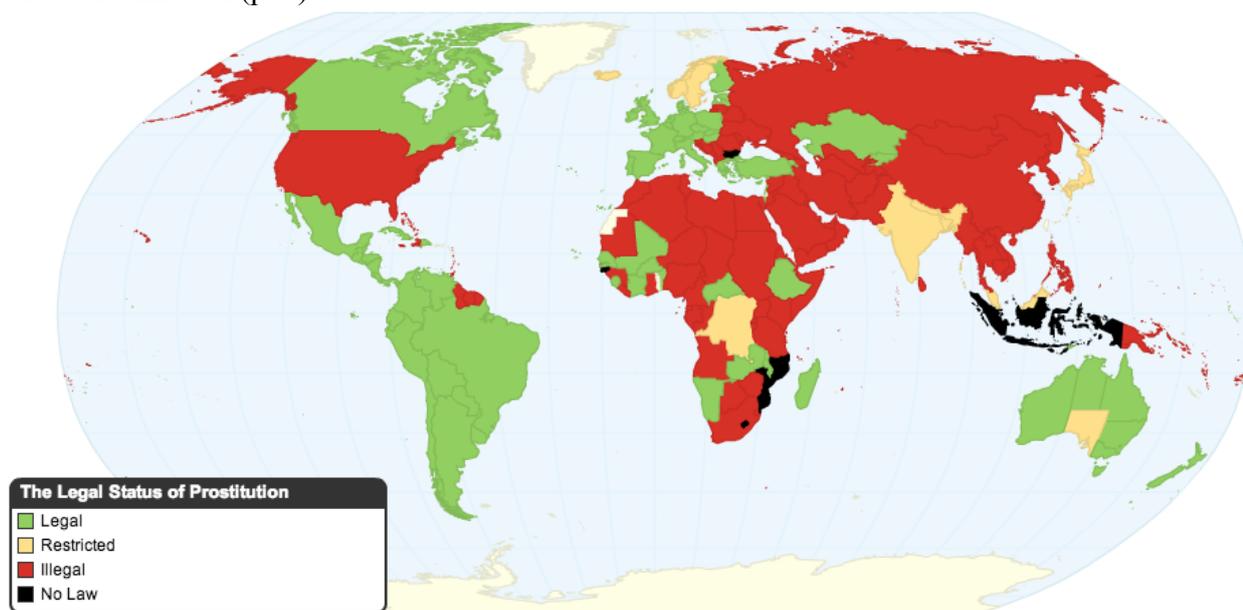


Рис. Правовой статус проституции в странах мира

Так, Бельгия стала одной из первых стран, где проституция приравнивается к любой другой легальной работе вроде офиса. В Дании проституция разрешена в качестве второй работы; в Бразилии доходы от данного вида деятельности насчитывают около 40 миллиардов долларов; в Бангладеше распространена женская проституция, однако запрещена мужская; В Белизе проституция законодательно не запрещена, однако прямое разрешение торговать телом нигде не оговорено. Правительство Финляндии пришло к выводу, что продажная любовь не противоречит закону, если она должным образом скрыта от глаз публики. В Сингапуре и Голландии даже существуют специально отведенные кварталы красных фонарей - район города, в котором процветает проституция и другие виды секс-индустрии.

В настоящее время в России проституция, вне зависимости от субъекта, занимающегося ею, карается на административном (ст. 6.11 КоАП РФ «Занятие проституцией» и ст. 6.12. КоАП РФ «Получение дохода от занятия проституцией, если этот доход связан с занятием другого лица проституцией») и уголовном (ст. 240 УК РФ «Вовлечение в занятие проституцией», ст. 241 УК РФ «Организация занятия проституцией») уровнях. В связи с этим возрастает значимость и актуальность исследований такого явления как проституция, которая с правовой и социологической точек зрения остается слабо изученной.

Однако реалии российской действительности говорят о том, что мужская проституция стала для нашей страны уже довольно обычным явлением. К причинам развития и распространения мужской проституции исследователи относят:

- 1) Социально-культурологические:
 - распространение товаров эротического и порнографического содержания;
 - снижение морально-нравственного уровня граждан;
 - появление нового вида сервиса - эскорт-услуг;
 - неконтролируемая свобода сексуального поведения в обществе;
 - феномен социального одиночества;
 - развитие сети Интернет, что позволяет размещать информацию о мужских сексуальных услугах за деньги.
- 2) Организационно-правовые:
 - отсутствие рекомендаций и практики предупреждения мужского проституирующего поведения;
 - отсутствие четкого понятийного аппарата, что приводит к трудностям по привлечению к ответственности.
- 3) Социально-психологические:
 - желание сохранить достигнутый уровень жизни;
 - неготовность мужчин адаптироваться к современным требованиям рынка труда и профессиональной конкуренции.
- 4) Социально-экономические:
 - широкое развитие «теневой» экономики и нелегального бизнеса;
 - развитие товарно-рыночных отношений, их проникновение практически во все сферы жизни человека;
 - повышение социального статуса;
 - финансовое неблагополучие [6].

В основном, мужской проституцией занимаются лица до 25-30 лет, однако также присутствует спрос на мужчин в возрасте до 35-40 лет. В России данное социальное явление наиболее развито в Москве и Санкт-Петербурге. Как правило, мужчины-проституты безработные и не имеют определенного места жительства и высшего образования, иногда освобожденные из мест лишения свободы.

В литературы приводят классификацию мужчин, занимающихся проституцией в современной России:

- 1) по ценовой политике: дешевые (солдаты), средние и высокооплачиваемые.
- 2) по отношению к совершаемым действиям: вынужденные и свободные;
- по сексуальной направленности: гетеросексуалы, бисексуалы, гомосексуалы и трансгендеры. Примерно 2% от общего числа гомосексуалистов занимаются проституцией, однако так как нет статистических данных о лицах, занимающихся проституцией, то цифра является приблизительной;
- 3) по месту оказания секс-услуг и поиску клиентов: уличные, агентские, индивидуалы, самостоятельные.
- 4) по профессиональным навыкам: профессионалы и любители [6].

Мужская проституция опасна для российского общества, так как пропагандирует социально неприемлемый для мужчин образ жизни; обуславливает деформацию гендерной идентичности и дисбаланс правил поведения, снижение общечеловеческих моральных ценностей, а также связана с преступным поведением (вымогательство, грабеж, причинение вреда здоровью, убийство).

Как показывает практика, противодействовать развитию мужской проституции сложно из-за наличия разнообразного рода факторов, таких как: высокая степень латентности, огромный сектор «теневой» экономики, правоохранительная коррупция. Тем не менее, не следует отказываться от борьбы с данным девиантным поведением.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 05.02.2018) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
2. Белов, Н.В. *Сутенеры и проститутки*. Проституция в древности и сегодня [Текст] / Н. В. Белов. - Минск, 1998. – 182 с.
3. Блох, И. История проституции [Текст] / под общей редакцией Иогана Блоха. - СПб, 1994. – 218 с.
4. Лебедеко, В.Н. Проституция как социальное явление и состав административного правонарушения «Занятие проституцией» [Текст] //Криминологические проблемы преступного поведения. М., 1991. С. 89.
5. Лихт, Г. Сексуальная жизнь в Древней Греции [Текст] / Пер. с англ. Н.А. Поздняковой. М.: ЗАО: Центрполиграф. - 2003. – 350 с.
6. Смирнов А.М. Мужская проституция в России как социальный феномен: криминологическая характеристика и профилактика [Электронный ресурс]// Общество и право. 2011. №2 (34). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/muzhskaya-prostitutsiya-v-rossii-kak-sotsialnyu-fenomen-kriminologicheskaya-harakteristika-i-profilaktika> (дата обращения: 17.02.2018).
7. Хили, Д. Гомосексуальное влечение в революционной России [Текст] / Переводчики с англ. Логачева Т.Ю., Новиков В.И. - М.: Ладомир, 2008. — 620 с.

СЕКЦИЯ 6. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГРУЗИИ И АРМЕНИИ

В.В. Ароян

г. Ереван, Армения

Российско-Армянский университет

В данной статье осуществлен анализ состояния торгово-экономических взаимоотношений Грузии и Армении. В частности, изучены результаты региональных расхождений в торгово-экономической политике Армении и Грузии, рассмотрена динамика торгово-экономических взаимоотношений. Осуществлен более подробный анализ структуры взаимной торговли Армении и Грузии, рассмотрены соответствующие изменения в структурах импорта и экспорта Армении и Грузии во взаимной торговле.

Ключевые слова: ЕАЭС, ЕС, импорт, экспорт, реэкспорт

TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN GEORGIA AND ARMENIA

V.V. Haroyan

Yerevan, Armenia

Russian-Armenian University

This article analyzes the condition of trade and economic relations between Georgia and Armenia. In particular, the results of regional discrepancies in the trade and economic policies of Armenia and Georgia were studied, the dynamics of trade and economic relations were examined. A more detailed analysis of the structure of mutual trade between Armenia and Georgia, the corresponding changes in the structures of import and export of Armenia and Georgia in mutual trade were carried out.

Keywords: EEU, EU, import, export, re-export

Несмотря на тот факт, что Армения и Грузия являются непосредственными соседями и имеют идентичные экономические структуры, в политике по региональной торговле Армения и Грузия действуют по различным путям. Армения присоединилась к Евразийскому Экономическому Союзу(ЕАЭС) , членами которого являются Россия, Беларусь, Казахстан и Киргизия, в то время как Грузия в 2014г. подписала Всестороннее соглашение о свободной торговле (DCFTA) с Евросоюзом, предоставляющее ей в основном полный тарифный доступ к рынку ЕС. Данные различные региональные ориентации способствуют возникновению сомнений по отношению продолжения свободного режима или же появления новых барьеров в торговле между Арменией и Грузией.

Рассмотрим, как это расхождение в торговой политике влияет на саму торговлю между Грузией и Арменией. Обе страны осуществляют торговлю на основе межгосударственного договора о взаимной свободной торговле Армении и Грузии, подписанного в 1995 году. Свободный транзит через Грузию очень важен для Армении с целью осуществления торговли со странами, с которыми Армения не имеет общей границы, в частности, с ключевым партнером Армении – Российской Федерацией. Сперва можно было предположить, что членство Армении в ЕАЭС несовместимо с режимом свободной торговли между Арменией и Грузией. Однако в Соглашении ЕАЭС есть явное

положение о допустимости договоров свободной торговли стран-участников, подписанных в период до 2015 г. Таким образом, этот пункт в Соглашении ЕАЭС прямым образом относится к соглашению о свободной торговле Арменией и Грузией, который был подписан еще в 1995г. Сложившаяся необычная ситуация в торговой политике вполне возможна, так как другие страны-члены ЕАЭС также, как и Армения, имеют договор о двусторонней свободной торговле с Грузией. Следовательно, по отношению к грузинским товарам не будут предприняты никакие дифференцируемые тарифы на всем пространстве ЕАЭС. Здесь возникает вопрос: могут ли зарубежные товары выйти на рынки ЕС и ЕАЭС беспрошечно через Грузию? На самом деле, это закреплено законодательными положениями, которые определяют критерии товаров, торговля которыми бестарифна. Без тарифов могут торговаться только те товары, которые были полностью произведены или частично переработаны в Грузии. Торговля товарами, которые не соответствуют ранее описанному критерию, подпадают под соответствующие внешние тарифы ЕС и ЕАЭС. Следовательно, для Грузии возможны режимы одновременной свободной торговли как с Арменией, так и с ЕС без соответствующего режима свободной торговли ЕС – ЕАЭС.

Несмотря на то, что соглашение о свободной взаимной торговле Арменией и Грузией остается в силе, факт наличия различных ориентаций этих двух стран во внешней их торговой политике, тем не менее, привел к определенным последствиям для торговли между Арменией и Грузией. Выше сказанное достаточно обосновано, так как членство Армении в ЕАЭС включает в себя процесс изменения правил и тарифов торговли, который продлится до начала 2020-ых годов.

В целом, этот процесс будет включать резкий рост тарифов, применяемых Арменией. Средний уровень тарифов в ЕАЭС намного выше чем действующий уровень тарифов в Армении. В период с 2014г. по 2015г. средний тариф на импорт со стороны Армении вырос с 4.4% до уровня, равного 8.3% [1]. Грузинский экспорт отечественных товаров, однако, является и будет освобожден от этих тарифов, тогда как реэкспорт Грузии был или в конечном итоге будет предметом обложения тарифами ЕАЭС. В период с 2014г. по 2015г. объем экспорта из Грузии в Армению значительно сократился. Большая часть этого сокращения была связана с сокращением в два раза объема реэкспорта поддержанных автомобилей из Грузии в Армению. Возникает вопрос: послужило ли этому все членство Армении в ЕАЭС? В самом деле, хотя пока не применяются тарифы на реэкспорт автомобилей из Грузии в Армению, однако становится более очевидным то, что некоторые налоговые льготы и административные факторы, такие как, например, меньшее административное бремя при импорте автомобилей, импортируемых из стран ЕАЭС и их более легкая перепродажа делает импорт автомобилей из стран ЕАЭС более конкурентоспособным по сравнению с реэкспортом иномарок из Грузии в Армению.

Дальнейшее воздействие на различные направления торговли между Арменией и Грузией может ожидать в будущем из-за постепенного принятия Арменией норм и правил ЕАЭС – процесса, который будет продолжаться еще до начала 2020-ых годов. В среднесрочной перспективе, точнее в ближайшие 3 года, большая часть реэкспорта из Грузии в Армению останется освобожденной от выплаты тарифов. Только для нескольких видов продуктов будет установлен более высокий уровень тарифов. Кроме того, размер некоторых нетарифных барьеров (НТБ) будет увеличиваться в следствии членства Армении в ЕАЭС.

В трехлетнем будущем временном периоде, это в основном будет связано с более сложными таможенными процедурами для стран, не являющихся членами ЕАЭС. В долгосрочной перспективе, начиная с 2020 года, устранение тарифных изъятий для реэкспорта приведет к дополнительному негативному влиянию на реэкспорт продукции из Грузии в Армению. Стоит отметить также, что в результате различной экономическо-торговой ориентации Грузии и Армении, эти страны начнут подходить к стандартам и системам безопасности продукции отличными друг от друга методами. В то время как Грузия все больше приближается к системе ЕС, Армения будет применять нормативно-

правовые акты ЕАЭС. Это может привести к увеличению расходов на грузинский экспорт продукции в Армению и наоборот, в результате дополнительных и, возможно, обязательных дорогостоящих проверок качества продукции, особенно в случае экспорта агропродовольственных товаров. Рассмотрим общий товарооборот между Грузией и Арменией (рис. 1).

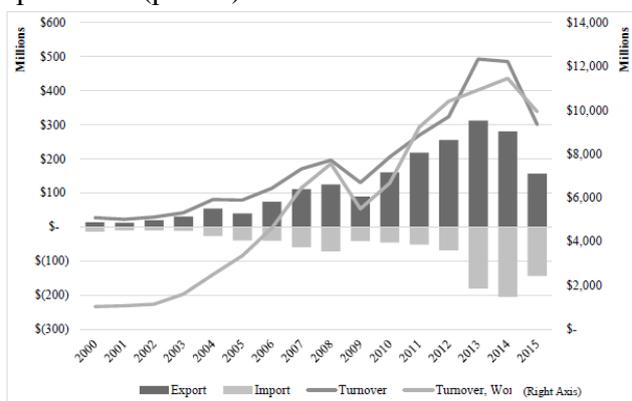


Рис. 1. Экспорт, импорт и товарооборот Армении и Грузии
Источник: [2]

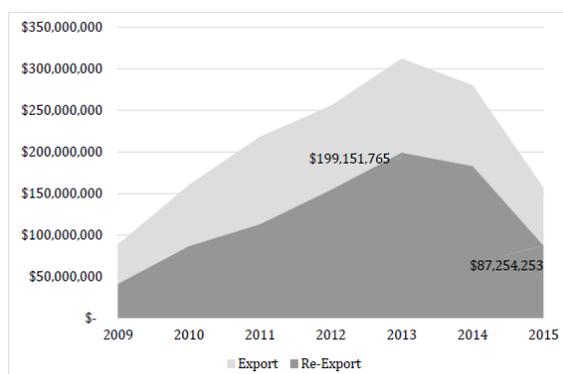


Рис. 2. Экспорт и реэкспорт из Грузии в Армению

Торговля между Грузией и Арменией начала стремительно расти после осуществления Грузией реформ в области своей таможенной, налоговой и административной политике. В период грузино - российской войны товарооборот между Грузией и Арменией резко сократился но вскоре он превзошел свой довоенный уровень и продолжал неуклонно расти до 2014 года. В период с 2014г. по 2015г. общий торговый оборот снизился, во-первых, из-за резкого снижения экспорта из Грузии в Армению, а затем, из-за резкого снижения импорта товаров из Армении в Грузию.

Доля экспорта в Армению в общем объеме экспорта Грузии (включая грузинский реэкспорт) в 2015 году составила 7,2% в сравнении с уровнем 2013 года, равным 10,74%. Посмотрев на нижеуказанный график можно заметить, что произошло резкое снижение грузинского экспорта в Армению после того, как Армения приняла решение вступить в ЕАЭС.

Реэкспорт из Грузии в Армению также резко снизился с 18,13% до 15,40%. Доля импорта из Армении в общем объеме импорта Грузии составила 1,86% в 2015 году по сравнению с уровнем 2013 года, равным 2,25%. Реэкспорт из Грузии в Армению также резко снизился с 18,13% до 15,40%. Доля импорта из Армении в общем объеме импорта Грузии составила 1,86% в 2015 году по сравнению с уровнем 2013 года равного 2,25% [2]. Реэкспорт всегда был основным компонентом грузинского экспорта в Армению. (рис. 2).

Доля реэкспорта стабильно росла по мере осуществлению таможенных и административных реформ со стороны Грузии. С тех пор, как Армения объявила о своем решении интегрироваться в ЕАЭС, объем реэкспорта начал сокращаться с 199 млн. долларов США в 2013 году до 87 млн. долларов США в 2015 году. Основным реэкспортированным товаром являются транспортные средства и автомобили. После вхождения Армении в ЕАЭС их доля реэкспорта начала сокращаться. В то же время сократился объем экспорта грузинской отечественной продукции из Грузии в Армению. Однако, согласно положениям армяно- грузинского договора о свободной взаимной торговле 1995 года, эти экспортируемые товары были освобождены от любых торговых ограничений.

Однако доля реэкспорта в структуре грузинского экспорта в Армению резко изменилась в течении 2014 и 2015 годов:

- в 2014 г. доля реэкспорта – 68% или же 124 млн. долл. США,
- в 2015 г. доля реэкспорта – 45% или же 39 млн. долл. США.

На резкое сокращение экспорта из Грузии в Армению в 2015 году приходится доля сокращения реэкспорта в размере 68% (табл.).

Таблица
Основные отечественные товары Грузии, экспортированные в Армению, в долларах США

Товары	%, изменение	2015	2013
Доски, листы, панели, плитки и аналогичные изделия	-39.7	\$3,255,452	\$5,393,926
Доска деревянная	-65.9	\$ 2,214,719	\$6,491,912
Медикаменты	-51.2	\$2,198,626	\$4,505,203
Кукуруза	-84.6	\$1,787,734	\$11,600,000
Транспортные средства	-46.9	\$1,578,978	\$2,974,499

Источник: [5]

В 2015 г. в структуре экспорта грузинской отечественной продукции произошли ключевые изменения:

1. Доля химической продукции увеличилась на 8% до уровня, равного 34%;
2. Доля готовой пищи, напитков и сигарет увеличилась от 2% до 20%;
3. Доля овощей сократилась на 7 % до уровня , равного 5%.

В 2015 г в структуре реэкспорта Грузии в Армению произошли следующие ключевые изменения.

1. Доля транспортных средств сократилась на 21% до уровня, равного 52%.
2. Доля химических товаров увеличилась до 10%.
3. Доля текстиля увеличилась на 4% до уровня 7%. [5]

На момент 2013 года, то есть до вступления в ЕАЭС, в Армении действовал режим либеральной торговли и инвестирования. Средний применяемый тариф в Армении, составлял 2,7% и являлся одним из самых низких среди всех членов ВТО. Тарифные характеристики всех государств - членов ЕАЭС должны соответствовать общему тарифу ЕАЭС. Согласно Соглашению о ЕАЭС, Армения обязана постепенно корректировать свои импортные тарифы к тарифной схеме, действующей на всем пространстве ЕАЭС. Следовательно, Армения, с точки зрения свободной торговли, изменит свой статус либеральной страны на статус протекционистский (рис. 3)

Categories	Customs Union	Armenia	Categories	Customs Union	Armenia
Animals	12.2	6.7	Chemicals	7.7	0
Fish and fish products	9.99	10	Plastics products	9.8	0
Dairy products	15.64	10	Leather, footwear	9	6.7
Fruit, vegetables, plants	10.8	10	Timber, paper	13.9	0
Tea, coffee	5.63	10	Cotton	10.7	0
Cereals	7.15	0	Textile	11	2
Other plant products	7	3.3	Clothing	13.1	10
Fats, olive oil	10.3	10	Stone, ceramic and glass items	14.9	6.7
Finished products	13.1	6	Pearls	17.8	0
Sugar, confectionery	6.3	10	Metals	9.8	2.5
Beverages, tobacco	22.4	5	Electric machinery	5.4	5
Mineral products (including fuel)	4.7	0	Transport	9.7	10
Pharmaceuticals	7	0	Devices	5	0

Рис. 3. Сравнение импортных тарифов ЕАЭС и Армении, в %

Сделав обобщение можно сказать, что несмотря на то, что соглашение о свободной взаимной торговли Армении и Грузии остается в силе, факт о наличии различных ориентаций этих двух стран во внешней их торговой политике тем не менее привел к определенным последствиям для торговли между Арменией и Грузией. Выше сказанное достаточно обосновано, так как членство Армении в ЕАЭС включает в себя процесс изменения правил и тарифов торговли, который продлится до начала 2020-ых годов. Дальнейшее воздействие

различных торговых ориентаций Армении и Грузии может ожидать в будущем из-за постепенного принятия Арменией правил ЕАЭС, процесс который будет продолжаться еще до начала 2020-ых годов. В трехлетнем будущем временном периоде, это в основном будет связано с более сложными таможенными процедурами для стран, не являющихся членами ЕАЭС. В долгосрочной перспективе, начиная с 2020 года, устранение тарифных изъятий для реэкспорта приведет к дополнительному негативному влиянию на реэкспорт продукции из Грузии в Армению. Стоит отметить также, что в результате различных экономическо-торговых ориентаций Грузии и Армении, эти страны начнут подходить к стандартам и системам безопасности продукции отличными друг от друга методами. В то время как Грузия сходит к системе ЕС, Армения будет применять нормативно-правовые акты ЕАЭС. Это может привести к увеличению расходов на грузинский экспорт продукции в Армению и наоборот, в результате дополнительных и, возможно, обязательных дорогостоящих проверок стандартов и качеств продукции, особенно в случае экспорта агропродовольственных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. German Economic Team Georgia, Режим доступа – https://www.get-georgia.de/wp-content/uploads/2016/08/Newsletter_11_2016_GET-Georgia.pdf
2. Ministry of Energy of Georgia, Режим доступа – http://hydropower.ge/user_upload/9.Regional_Electricity_Market_Review_Aug_2013.pdf
3. THINK - ASIA, https://think-asia.org/bitstream/handle/11540/6940/Armenia-Georgia_Trade.pdf?sequence=1
4. Ministry of Energy of Armenia, Режим доступа – http://www.minenergy.am/storage/files/pages/pg_7791595395722_3.2_Gap_Analysis_Armenia_Final_Eng.pdf
5. German Economic Team Georgia, Режим доступа – http://www.get-georgia.de/wp-content/uploads/2016/08/PB_01_2016_en.pdf

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ СОТРУДНИКОВ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ

Д.М. Артикова, Ш.Ш. Пулатов

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье предложены направления развития промышленной отрасли, их особенности и влияние процесса повышения эффективности промышленных предприятий на уровень жизни сотрудников.

Ключевые слова: эффективность, уровень жизни сотрудников, промышленность.

RISE OF LIVING STANDARDS OF THE EMPLOYEES ON THE BASE OF INDUSTRIAL SECTOR DEVELOPMENT

D.M. Artikova, Sh.Sh. Pulatov

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The article provides directions for the development of the industrial sector, its features and the impact of increasing the economic efficiency of industrial enterprises on the standard of living of employees.

Keywords: economic efficiency, the standard of living of employees, the industry.

В качестве основного элемента развития промышленного сектора особое внимание уделяется на повышение экономической эффективности промышленных предприятий. Экономическая эффективность является объективной закономерностью развития промышленности, повышение производительности напрямую связано с увеличением объема производства в промышленности, улучшением качества продукции, экономией ресурсов и сокращением дополнительных затрат.

Повышение уровня жизни сотрудников на основе развития промышленной отрасли можно характеризовать как экономический процесс, то есть с развитием промышленности увеличивается прибыль предприятий, в свою очередь, рост прибыли приводит к увеличению доходов и повышению уровня жизни сотрудников. В целом развитие промышленного сектора оказывает следующее влияние на уровень жизни сотрудников:

- при развитии промышленных отраслей и росте в них эффективности увеличивается прибыль от продаж, что обеспечит больший дополнительный доход сотрудников;

- с увеличением доходов сотрудников растут поступающие в бюджет налоги и перераспределяются как социальные трансферты;

- повышение эффективности на предприятиях акционерного общества обеспечивает увеличение доходов населения в виде дивидендов;

- в результате роста доходов сотрудников на основе экономической эффективности увеличиваются сбережения населения и появляется возможность для дальнейшего развития отрасли путем вложения денежных средств населения;

- повышение производительности на промышленных предприятиях позволит большему количеству людей зарабатывать на жизнь в промышленности.

Регулярность этого представляет процесс повышения уровня жизни сотрудников на основе развития промышленной отрасли.

На современном этапе развития рыночной экономики, с внедрением семейного бизнеса и надомного труда в промышленности, уровень жизни сотрудников и трудовой деятельности в них тесно связаны друг с другом. Работники должны приходить на промышленные предприятия и приносить доход в семьи. А семьи должны употреблять этот доход. С развитием надомного труда и семейного предпринимательства в промышленности трудовые процессы переносятся из промышленных предприятий в дома частных лиц.

Исходя из вышеизложенного, региональному обществу “Жанубипаксаноат”, входящему в структуру ассоциации “Узбекипаксаноат”, предложено совершенствовать трудовые договора с производителями кокона тутового шелкопряда. В результате применения данного предложения усовершенствованы трудовые отношения с лицами, занимающимися надомным трудом и другими работниками-шелководами, вместо прежних договоров с фермерскими хозяйствами внедрены прямые договора с производителями кокона в процессе заготовки коконов тутового шелкопряда, использованием основных средств и инвентарей домашних хозяйств, то есть их личного имущества, улучшение условий труда и повышение материальной заинтересованности заготовителей коконов тутового шелкопряда. Это обеспечивает повышение уровня жизни сотрудников на основе развития шелкопрядильной отрасли.

Рассмотрение повышения уровня жизни сотрудников исходя из требований сегодняшнего дня, одним из основных факторов ее повышения является эффективное использование существующего потенциала сотрудников. Улучшение уровня жизни сотрудников на основе развития предприятий промышленности изучено на примере “Модели кругооборота эффективности предприятий легкой промышленности во взаимосвязи с уровнем жизни населения” (рис.).

Цифры этой модели кругооборота означают следующее: 1. Труд, рабочая сила, 2. Предпринимательская способность, 3. Капитал (покупка ценных бумаг, формирование уставного фонда), 4. Информация, 5. Материальные ресурсы (сырьё и материалы), 6. Зарплата, 7. Дивиденды, 8. Прибыль, 9. Готовая продукция, 10. Товары, 11. Инвестиции,

12.Налоги, 13.Сбережения, 14. Кредиты, 15. Доходы в виде процентов, 16. Трансфертные платежи, 17. Субсидии.

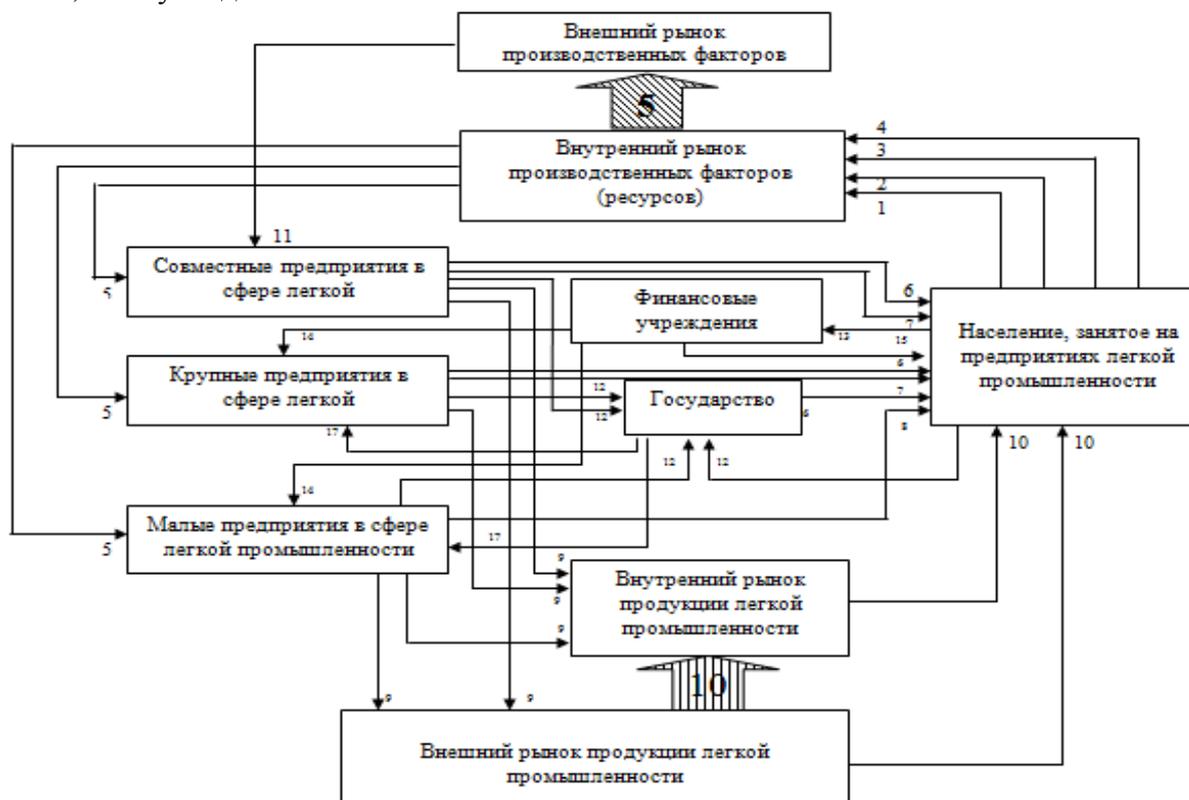


Рис. Модель кругооборота эффективности предприятий легкой промышленности во взаимосвязи с уровнем жизни сотрудников

Данная модель показывает, что существующие возможности развития легкой промышленности и внутренние ресурсы, необходимые для введения сотрудниками в промышленные предприятия используются не в полной мере. Модель применяется для эффективного использования существующих ресурсов сотрудниками промышленных предприятий, изучения их экономических связей с другими субъектами.

Текущее состояние предприятий легкой промышленности страны проанализировано на основе «Модели кругооборота эффективности предприятий легкой промышленности во взаимосвязи с уровнем жизни работников». Исходя из результатов анализа, определены «узкие места» в модели кругооборота и предложены пути устранения «узких мест» в модели.

Изучена зависимость между производительностью труда и заработной платой в повышении уровня жизни сотрудников на основе развития промышленности. Учеными-экономистами разработаны модели и дано теоретическое объяснение заработной платы, основанной на производительности труда, взаимоотношениях между ними. Для расчета коэффициента зависимости между производительности труда и заработной платой на промышленных предприятиях мы использовали следующую формулу:

$$K_{МВИХ} = \frac{\Delta W\%}{\Delta E_L\%}; \quad (1)$$

где:

$K_{МВИХ}$ - коэффициент зависимости между производительности труда и заработной платой;

$\Delta W\%$ - процентное изменение заработной платы;

$\Delta E_L\%$ - процентное изменение производительности труда.

Этот коэффициент показывает на сколько увеличивается заработная плата при повышении производительности труда на 1 процент. Основываясь на приведенной выше формуле, расчет связей между производительностью труда и заработной платой на промышленных предприятиях обеспечивает разумный стимул для сотрудников повышать свою производительность.

Изменение уровня жизни сотрудников на основе эффективности промышленных предприятий влияет на распределение доходов. Далее определяется коэффициент Джина для изучения распределения доходов между отраслями промышленности в Бухарской области. При определении данного коэффициента используются показатели средней заработной платы и количество работников промышленной отрасли. По методу расчёта коэффициента Джина работники промышленности разделены на пять частей, то есть пять квинтелей. К каждому квинтелю прикреплено 20 процентов работников. Первые 20 процентов работников, получающих низкую зарплату среди отраслей, были работниками легкой промышленности. 20 процентов работников, получающих наибольшую зарплату среди отраслей, были работниками топливной промышленности. Коэффициент Джина обычно составляет от 0 до 1, чем ближе этот коэффициент к 0, доход распределяется равномерно, чем ближе к 1, доход распределяется неравномерно. Коэффициент Джина составил в 2013 году 0,18, в 2014 году 0,17, в 2015 году 0,16, в 2016 году 0,18, а в 2017 году - 0,18. По результатам анализа предложены максимальное уравнение заработной платы и других доходов в промышленных отраслях области, исходя из особенностей трудовых процессов в легкой промышленности, имеющий наименьший доход предложено увеличить заработную плату и эффективность.

Уровень жизни сотрудников промышленности отражается в их доходах и расходах. В целях изучения уровня жизни сотрудников промышленных предприятий Бухарской области, структуры их семейного потребления, доходов и расходов проведен опрос на рабочем месте среди работников промышленных предприятий. При проведении социального опроса изучены количество и категории членов семей работников, общий размер получаемых в семье доходов и источники их формирования, доля доходов от промышленных предприятий в общем доходе семьи, расходы семей, их сбережения, потребление промышленной продукции и т.д. Установлено, что доходы сотрудников, среди которых был проведен опрос, состоят на 50,4% из заработной платы, на 16,1% из предпринимательских доходов, на 8,9 % из социальных трансфертов на 8,6% из доходов, получаемых на личных подсобных хозяйствах, на 14,9% из доходов, получаемых с иностранных государств. Стало известно, что 78% месячного дохода расходуется на потребление, а 22% - на накопления. Установлено, что 35% потребительских расходов было израсходовано на продовольствие, 39,7% на непродовольственные товары, 7,2% на общее питание, 10,8% на различные выплаты и 4,8% на другие расходы.

При оценке увеличения доходов сотрудников на основе эффективности промышленных предприятий определяется коэффициент эластичности эффективности промышленных предприятий, пересеченный с доходами работников. Это отражает процентное изменение доходов сотрудников за счет изменения эффективности промышленных предприятий на 1%. Эта формула подразумевает чувствительность изменения эффективности промышленных предприятий к увеличению заработков сотрудников и определяется следующим образом:

$$E_{RE_L} = \frac{\text{Изменение доходов сотрудников}\%}{\text{Изменение эффективности промышленных предприятий}\%};$$

$$\text{или: } E_{RE_L} = \frac{\Delta R / \bar{R} \cdot 100\%}{\Delta E_L / E_L \cdot 100\%}; \quad (2)$$

где: ΔR - изменение доходов сотрудников;

ΔE_L - изменение эффективности промышленных предприятий;

\bar{R} - средний показатель доходов сотрудников;

\overline{E}_L - средний показатель эффективности промышленных предприятий.

При $E_{RE_L} > 1$ рост доходов сотрудников выше, чем эффективность промышленных предприятий, при $E_{RE_L} < 1$ рост доходов сотрудников ниже эффективности промышленных предприятий, а при $E_{RE_L} = 1$ рост доходов сотрудников равен эффективности промышленных предприятий.

Это является эластичностью, отображающей прямую зависимость, так как существует прямая зависимость между доходами сотрудников и эффективностью промышленных предприятий (таблица).

Таблица

Коэффициент эластичности доходов сотрудников, пересеченный с эффективностью промышленных предприятий

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Доходы сотрудников промышленных предприятий (R) тыс. сум	13910,4	16702,8	16887,6	18224,4	19093,2
Эффективность промышленных предприятий (E_L) тыс. сум	31996,2	37481,0	47797,1	52074,1	59183,3
Изменение доходов сотрудников промышленных предприятий (ΔR) тыс. сум	1013,9	2792,4	185,0	1336,8	868,8
Изменение эффективности промышленных предприятий, (ΔE_L) тыс. сум	4842,4	5484,8	10316,1	17556,0	18658,8
Средний показатель доходов сотрудников промышленных предприятий (\overline{R}) тыс. сум	13403,4	15306,6	16795,2	17556,0	18658,8
Средний показатель эффективности промышленных предприятий, (\overline{E}_L) тыс. сум	29575,0	34738,6	42639,0	49935,6	55628,7
Коэффициент эластичности эффективности промышленных предприятий, пересеченный с доходами сотрудников (E_{RE_L})	0,46	1,15	0,40	0,89	0,36

Источник: Расчеты автора на основе данных управления статистики Бухарской области

В большинстве анализируемых лет в Бухарской области пересеченный коэффициент эластичности был меньше 1 ($E_{RE_L} < 1$), то есть рост доходов работников отставал от роста эффективности промышленных предприятий. Это означает, что в области необходимо внедрение мер по повышению эффективности промышленных предприятий и увеличению размера доходов на этой основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Махмудов Э.Х. Экономика предприятия. - Т.:ТГЭУ, 2004 г.-247 стр..
2. Уткин Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. –М.: тандем ЭКМОС, 2007,-564стр.
3. Сборники статистических данных Бухарской области за 2014-2017гг.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

З.Б. Ачилова, С.С. Мукимова

г. Бухара, Узбекистан
Академический лицей Бухарского
инженерно-технологического института

В статье рассмотрены методологические проблемы экономической системы, предложенная программа и специальный подход, основанный на оптимальном обобщении, обобщении регионального и отраслевого подходов. Отмечено, что прогнозирование в условиях рыночной экономики имеет ряд преимуществ, которые способны собирать, вычислять, согласовывать и распространять информацию, выставлять картины на макро- и микроуровнях исследования экономического процесса, формируя оптимальные предпосылки долгосрочной перспективы. прогнозирование и регулирование экономического процесса.

Ключевые слова: прогнозирование, планирование, информация, показатели, валовой внутренний продукт, национальный доход, эффективность, макроэкономика, микроэкономика, программно-целевой метод, субъект, инновация, мультипликатор, явление, аксиоматический метод, концептуальный.

THE MAIN PROBLEMS OF FORECASTING IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

Z.B.Achilova, S.S.Mukimova

Bukhara, Uzbekistan
Academic Lyceum of the Bukhara
Engineering Technological Institute

Methodologic problems of economic system, the offered programme and special approach which is based on optimal synthesizing, summarizing the regional and branch approaches have been examined in the article. It is pointed that prognosing in the condition of market economy has a number of advantages hich are capable of gathering, computing, concordance and dissemination of information, exposing pictures in macro and micro levels of researching the economic process, forming the optimal preconditions of long term prognosing and regulating economic process.

Keywords: forecasting, planning, information, indicators, gross domestic product, national income, efficiency, macroeconomics, microeconomics, program-target method, subject, innovation, multiplier, phenomenon, axiomatic method, conceptual.

В своем докладе Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов отметил, что основные задачи и приоритеты продвижения экономики на 2014 год диктуются в первую очередь программными целями долгосрочного развития страны, продолжения принятой стратегии, обеспечивающей стабильно высокие темпы роста экономики, мобилизации для этого имеющихся резервов и возможностей [2].

Рыночная экономика, несмотря на высокую степень саморегулируемости, предполагает целенаправленное внешнее воздействие на механизм собственного функционирования со стороны всех субъектов рыночных экономических взаимоотношений, которыми могут выступать отдельный индивид, предприятие и государство. В свою очередь, целенаправленное воздействие вообще и на экономические процессы в частности немислимо без применения определенной, научно построенной

системы прогнозирования и планирования на всех уровнях рыночной экономики, как-то индивид, предприятие, регион, страна и все мировое сообщество.

В настоящее время актуален вопрос о необходимости в общегосударственном масштабе системы планов и прогнозов развития и функционирования всех видов экономических систем при оптимальном соотношении государственного регулирования и саморегулирования субъектов рыночных отношений. Выделяются два основных уровня принятия и реализации экономических решений. Первый - микроэкономический, реализующийся индивидумом, домашним хозяйством и предприятием. Основой микроэкономического управления выступают решения, принятые индивидуально или группой, сюда можно отнести и ряд государственных указов и решений. Второй - макроэкономический уровень (регион, страна, мировая экономика), на котором происходит определение основных пропорций в рамках больших экономических систем, таких, как норма накопления, уровень агрегированного спроса, темпы роста и т.д. [1].

Большой эффект в процессе прогнозирования экономических систем способен дать программно-целевой подход, который основывается на оптимальном синтезировании обобщенного, регионального и отраслевого подходов к составлению прогнозов. При этом важнейшей, если не решающей, составной частью комплексных прогнозов должны стать целевые комплексные программы реализации экономических и социальных проблем, научно-технических задач. Эти прогнозы должны составлять основу и часть комплексного прогноза экономического и социального развития национальной экономики. На региональном уровне также должны разрабатываться и применяться соответствующие прогнозы, формируемые из составных частей общегосударственных программ и прогнозов. Исходя из целей и задач, поставленных в прогнозах, становится возможным объективно оценить сроки их реализации, а также необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы [3].

Процесс прогнозирования немислим без научно-обоснованного учета общеэкономических, отраслевых и региональных пропорций. Общеэкономические пропорции представляют наиболее общие соотношения в производстве и использовании валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода (НД). Одной из важнейших пропорций, характеризующих уровень жизни населения страны, является соотношение между частью национального дохода, направляемого на потребление, и национальным доходом, направляемым на накопление.

Большое значение в области определения перспектив экономического развития имеет также индикативное планирование, которое служит мощным инструментом прогнозирования экономических систем. В свою очередь, индикативное планирование включает в себя следующие элементы: составление прогнозов рыночной конъюнктуры и их динамики; выявление приоритетов экономического развития предприятия, региона, страны, определение сфер наиболее эффективного приложения капитала; обнаружение отраслей и крупных предприятий, которые в прогнозируемом будущем могут столкнуться с проблемами сбыта собственной продукции. Для успешного выполнения индикативные планы должны жестко контролироваться и иметь четкое законодательное обеспечение.

Прогнозирование в условиях рыночной экономики обладает рядом преимуществ: способность к сбору, обработке, согласованию и распространению информации, к выявлению картины на микроуровне исследуемых экономических процессов; координации функционирования экономических субъектов и объектов, а также кооперация их деятельности с органами государственного управления, создание условий для рационального и эффективного использования всех видов ресурсов, в том числе и государственных, достижение эффективности государственного воздействия на экономику, формирование оптимальных предпосылок долгосрочного предвидения и регулирования экономических процессов, особенно в области образования, энергетического обеспечения, научно-исследовательской деятельности, содействие формированию благоприятной экономической среды для деятельности всех агентов

рыночных отношений; снятие негативных эффектов, связанных с правами личной собственности, особенно в тех случаях, когда неограниченная реализация этих прав приводит к мелким, атомизированным организационным формам; эффективное средство ужесточения бюджетных ограничений экономических объектов.

Проблемы прогнозирования рыночных экономических систем связаны также с существованием так называемых « пороков рынка ». Рынок работает как неэффективный механизм для таких товаров и услуг на которые очень трудно установить цены (образование, здравоохранение, государственное управление, армия и т.д.).

Существуют и действуют микро- и макроограничения, такие, как инфляция и безработица и загрязнение окружающей среды, которые являются в известной мере продуктами и последствиями функционирования рыночной системы хозяйствования. Причем очень часто рынок способен придать социальным последствиям безответственный и даже опасный характер, могущий в конечном итоге привести к уничтожению самой рыночной системы. Кроме того, почти все страны с рыночной экономикой стоят перед очень актуальной проблемой, а именно: поддержание долгосрочной жизнеспособности рыночной системы, ее развития.

В самом общем виде прогнозирование и планирование становятся инструментами, позволяющими рыночной экономике преодолеть собственные органические недостатки за счет объединения преимуществ правительственного и неправительственного секторов.

В Японии, например, открыто сотрудничают правительство, крупный бизнес и банки. Во Франции функционирует система определения приоритетов, охватывающая профсоюзы, промышленность, государственных служащих и правительство. В Германии, хотя и нет официального планирования, тесно сотрудничают правительство и банки, а профсоюзы имеют по закону своих представителей в советах директоров крупных промышленных корпораций.

Большое значение в развитии экономических систем имеет сбалансированность всех сторон экономической деятельности на уровне всех субъектов экономических взаимоотношений. При этом прогнозирование позволяет в рыночной экономике достигнуть ограничения действия разрушительных рыночных сил, отрицательный характер которых проявляется при определенных обстоятельствах, большей рациональности за счет возможности выбора наиболее оптимального варианта стремления к экономическому развитию различных субъектов.

Прогнозы любого типа немыслимы без определенной системы задач и целей. При этом следует учитывать, что все цели взаимосвязаны и взаимообусловлены. Поэтому при составлении и реализации прогнозов следует стремиться к определенной совместимости целей, и, кроме того, требуется обстоятельный учет всех видов ресурсов, необходимых для достижения той или иной цели. Для современных экономических систем важно соблюдение следующих основных условий. Во-первых, обязательное достижение соответствия между спросом и предложением на все виды ресурсов, товаров и услуг и создание условий и предпосылок для достижения подобного равновесия. Внешним проявлением достижения подобной сбалансированности в рыночной экономике выступает отсутствие излишков и в меньшей степени дефицитов. Во-вторых, составление системы целей прогнозов и затем их конкретная реализация на основе достижений научно-технического прогресса. В-третьих, соблюдение соответствия между факторами производства на всех уровнях, от специфики каждого зависит и оптимальная их комбинация.

В задачу прогнозирования входят выявление и исследование потребностей всех экономических объектов и субъектов, с последующим адекватным их отражением в системах прогнозов различного уровня и детализацией. При этом следует учитывать, что уровень и структура частных, коллективных и общественных потребностей находятся в непрерывном развитии и должны соответствовать реальным условиям

воспроизводственных процессов и требованиям экономических законов рыночных отношений. Научно разработанные и обоснованные прогнозы, объективно необходимые в рыночной экономике, позволяют оптимально достичь цели общественного развития в каждый конкретный промежуток времени, служат основой для создания эффективной сбалансированности экономических систем.

Рыночные экономические отношения предполагают поддержание оптимальных соотношений между спросом и предложением, количеством денежных единиц в обращении и предложением товаров, учет объективных условий формирования и получения доходов и прибыли экономическими субъектами, а также механизмы их распределения. Действие объективных законов функционирования рыночной экономики не отрицает, а, наоборот, отводит активную роль государству в регулировании рыночных экономических систем. При этом следует добиваться усиления целевой ориентации прогнозов, на основе оптимизации прогнозных показателей, применения системного комплексного подхода в процессе обоснования необходимых пропорций общественного производства, совершенствования методов прогнозной работы и методического инструментария.

В современных условиях актуальным является прогнозирование основных составляющих хозяйственной среды при помощи экономических нормативов и стимулов. В то же время прогнозирование как процесс должно быть направлено на выявление тенденций развития экономики в целом, ее структуры, экономических связей, а также отдельных предприятий и фирм. В плане рассматриваемой нами проблемы можно отметить, что прогнозирование выступает важным и основным элементом управления на всех уровнях управленческой иерархии. В этой связи прогнозировать на общегосударственном уровне следует макроэкономические показатели, такие, как динамика общеэкономических показателей, состояние и развитие рыночной инфраструктуры, социальное развитие, перспективы и динамика развития внешнеэкономических связей, финансовое состояние страны и субъектов ее составляющих. Исходя из этого уровня прогнозирования данным процессом должны заниматься специальные органы [4].

Одним из основных пропорциональных соответствий, которых следует достичь в процессе прогнозирования рыночных экономических систем, становится объективно обусловленные взаимосвязи производства и потребления продукции и услуг как в целом по стране, так и в регионах, а также достижение сбалансированности развития основных рынков: труда, капиталов, земли, товаров и услуг. Различные изменения, происходящие в экономике страны под воздействием всего комплекса разнообразных причин, отражаются в структуре экономических систем, отраслей и регионов.

Поэтому исследованиями сущности, тенденций, механизма, динамики экономических изменений, обуславливающими необходимость интеграции и разработки наиболее эффективных методов их научного обоснования и предвидения для повышения эффективности функционирования экономики, решается одна из важнейших задач экономического прогнозирования.

Большое влияние на сбалансированное развитие рыночных экономических систем оказывают пропорции распределения общественного продукта между потреблением и накоплением. При этом следует стремиться не к максимальным величинам накопления и потребления в течение года или нескольких лет; а к такой пропорциональности этих двух глобальных процессов в рыночной экономике, которая обеспечивала бы наиболее быстрые темпы макроэкономического развития в течение длительного времени. С проблемами определения в процессе прогнозирования оптимального соотношения объема и структуры производственного накопления в экономических системах между потреблением и накоплением связана проблема достижения оптимального соотношения в каждый конкретный промежуток времени. В этой связи информационной базой выступает соотношение между темпами роста капитальных вложений и национального дохода.

В настоящее время стоит задача обеспечения более быстрого роста национального дохода по сравнению с капитальными вложениями. Для этого требуются следующие мероприятия: повысить эффективность функционирования предприятий строительного комплекса, сконцентрировать ограниченные финансовые и материальные ресурсы на важнейших направлениях и пусковых объектах, качественно усовершенствовать материально-вещественную составляющую основного капитала, реконструировать действующие предприятия на научно-технической основе, уменьшить объемы незавершенного строительства и т.д. Следовательно, на передний план выходит прогнозирование прогрессивных сдвигов в отраслевой структуре национальной экономики, вызываемое необходимостью повышения эффективности производственного накопления.

В процессе прогнозирования национальной экономики следует обратить внимание на следующие основные макроэкономические пропорции, которые в конечном итоге определяют эффективность функционирования рыночной экономики: анализ соотношения между валовым внутренним продуктом и национальным доходом, а также их динамика позволяют выявить в наиболее общем виде материалоемкость всего производства в рамках республиканской экономики. При этом следует стремиться к опережающему росту национального дохода, являющегося отражением снижения материальных затрат на производство единицы продукции.

В системе прогнозирования должно быть обосновано соблюдение определенных пропорций между показателями общественного производства (ВВП, НД) и основными факторами рыночной экономики, такими, как труд, капитал, земля, основной и оборотный капитал, производственный и финансовый капитал и т.д. Прогнозные оценки состояния и динамики показателей эффективности производства как в целом по республиканской экономике, так и по отдельным экономическим субъектам и объектам (регион, предприятие) отражают следующие показатели: производительность труда, рентабельность, фондоотдача, фондоемкость, структура капитальных затрат и т.д.

К важным макроэкономическим показателям, характеризующим уровень технического процесса в экономических системах, относятся структура основных фондов, доля амортизационных отчислений, темпы морального и физического износа основного капитала. Увеличение активной части основных фондов, ускорение морального износа машин и оборудования, увеличение доли амортизационных отчислений способствуют увеличению темпов роста физического объема ВВП, что важнее темпов роста фонда возмещения в структуре ВВП [4].

В процессе прогнозирования экономического развития необходимо оптимально учитывать действие целого комплекса противоречивых факторов, обусловленных требованиями решения текущих и перспективных задач экономического развития. Например, задача обеспечения высоких темпов экономического роста не может быть выполнена без соответствующего увеличения доли накопления в структуре ВВП. В то же время существует определенная граница данного процесса, за которой возникают качественные и количественные изменения в экономике, приводящие к снижению эффективности функционирования. В свою очередь, увеличение доли потребления благоприятно отражается как на уровне жизни населения в краткосрочной перспективе, так и отраслевой структуре производства и показателях его эффективности. Однако, увеличение доли потребления также имеет свои границы, обусловленные замедлением темпов роста производства и соответственным снижением темпов роста уровня жизни населения в долгосрочном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каримов И.А. 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформы. // Правда востока, 19 января 2013 год.

2. Каримов И.А. Наша главная задача – демократизация и обновления общества, реформирование и модернизация страны. Доклад на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса. -Т.: Узбекистан, 2010. – 56 с.

3. Абдуллаев А.М. Прогнозирование и моделирование национальной экономики. Учебник. –Т.: Фан ва технология, 2012. –548 с.

4. Абдуллаев А.М., Джамалов М.С. Эконометрическое моделирование. –Т.: Фан ва технология, 2010. – 560 с.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

Т.В. Бегларян

г. Ереван, Армения

Российско-Армянский университет

Настоящая статья посвящена изучению сущности прямых иностранных инвестиций, выявляются основные факторы, воздействующие на формирование инвестиционного климата страны. Особый интерес для нашего исследования представляет Республика Армения, поэтому в данном исследовании проводится анализ прямых иностранных инвестиций в Армению, рассматривается важность ПИИ в процессе снижения высокого уровня концентрации рыночной власти в экономике РА.

***Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, рыночная структура, долгосрочный экономический рост.*

DIRECT FOREIGN INVESTMENTS AS MEANS TO REDUCE THE HIGH LEVEL OF MARKET CONCENTRATION IN THE RA ECONOMY

T.V. Beglaryan

Yerevan, Armenia

Russian-Armenian University

This article analyses the essence of foreign direct investment; identifies the main factors that affect the formation of the investment climate of a country. Of particular interest to our article is the Republic of Armenia, therefore, this study analyses foreign direct investments in the Republic of Armenia, discusses the importance of FDI in the process of reducing high level of market concentration in the economy of the Republic of Armenia.

***Keywords:** direct investment, investment climate, market structure, long-term economic growth.*

Согласно определению, данному Международным валютным фондом, прямые инвестиции имеют место в тех случаях, когда резидент одной страны осуществляет инвестиции, обеспечивающие ему значительную степень влияния на управление предприятием, которое является резидентом иной страны [1, С. 86].

Любой индивид, организация или же государство всячески старается инвестировать свои средства таким образом, чтобы при минимальных издержках и минимальном риске получать максимальную прибыль. Неудивительно, что крупные организации переводят свои денежные активы из малоразвитых стран в более развитые, безопасные и стабильные экономики. На основе передвижения денежных активов формируется мировая инвестиционная политика.

Инвестиции на сегодняшний день играют важную роль на мировом рынке. Страны находятся в сильной конкурентной борьбе друг с другом с целью привлечения иностранных инвестиций. Некоторые страны предлагают благоприятные налоговые режимы, другие привлекательны низкими ставками оплаты труда, третьи – имеют развитую инфраструктуру и выгодное географическое местоположение. Имея значительную роль в развитии экономики, политика привлечения иностранных инвестиций в современном мире стала составной частью экономической политики многих стран, с помощью которой они стремятся обеспечить долгосрочный экономический рост, полную занятость населения и сократить уровень бедности.

Разные страны с течением времени постоянно принимают все новые меры, способствующие привлечению ПИИ. В целом ПИИ для страны можно определить в качестве дополнительного финансового инструмента, который не порождает государственного долга. Естественно, любой инвестор будь то государство, индивид или же крупная компания, преследует четкую цель – получать больше средств в будущем, путем вложения своих средств в какой-либо проект сегодня. Если инвестор может вложить свои средства в банк и получать 3-6% от своей изначальной суммы каждый год при минимальном уровне риска или же при его полном отсутствии, то при инвестировании этих же средств в какой-либо другой объект он, естественно, сталкивается с наибольшей степенью риска при ожидании наибольшего вознаграждения – прибыли. Таким образом, прибыль можно считать вознаграждением за риск, и оценка реального риска крайне важна для выполнения удачного инвестиционного проекта. Риск с рядом факторов, приведенных ниже, формирует инвестиционный климат страны:

- размер и состояние рынка;
- уровень восприятия коррупции;
- налоговая политика;
- цены на факторы производства;
- состояние национальной валюты, уровень инфляции;
- социальные факторы.

Реализация эффективной политики привлечения иностранных инвестиций, как инструмента развития экономики, сокращение безработицы и бедности на сегодня являются одним из основных направлений политики правительства Республики Армения. Если в случае экономически развитых стран прямые иностранные инвестиции рассматриваются в качестве дополнительного финансирования, то в случае стран с переходной экономикой привлечение прямых иностранных инвестиций имеет критически важную роль. Армения, будучи страной с малой экономикой, находящаяся в территориальной блокаде и не имеющая выхода к морю, значительно нуждается в иностранном финансировании. Так же, учитывая дефицит государственного бюджета и государственный долг, который уже превышает 7 млрд. долларов и составляет примерно 70% ВВП, прямые иностранные инвестиции являются одним из лучших методов решения экономических и социальных проблем [2].

На рисунке 1 изучена динамика объемов ПИИ в Республику Армения за период 2008-2017 гг. [3]. Увеличение объемов прямых иностранных инвестиций за 2008 и 2009 годы было обусловлено приватизационными сделками в горнодобывающей промышленности, инвестиционными сделками в телекоммуникационной сфере и строительством аэропорта. Резкое сокращение инвестиций в 2015 году обусловлено сокращением цен на нефть и ухудшением экономического состояния в Российской Федерации, так как значительная часть ПИИ почти за весь указанный период составляют инвестиции из РФ. Основными сферами крупных инвестиционных проектов являются производство и распределение электроэнергии и газа, связь, недвижимость и горнодобывающая промышленность.

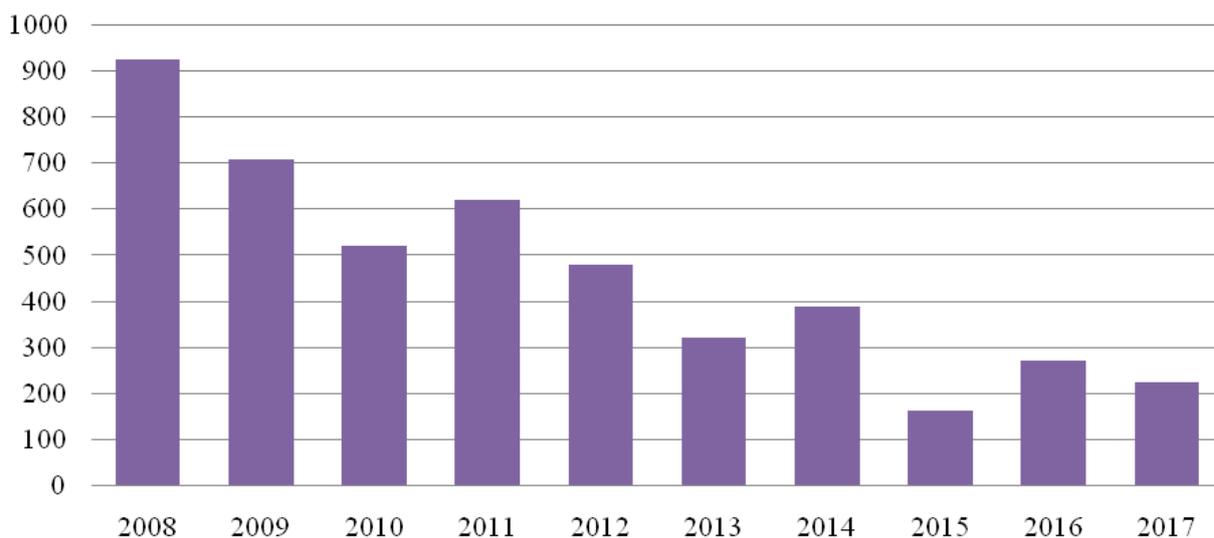


Рис. 1. Объем прямых иностранных инвестиций в РА за 2008-2017гг. (млн. долларов)

Иностранные инвестиции не только увеличивают денежную массу в стране, но и способствуют созданию более благоприятной конкурентной среды и, тем самым, сокращению объемов монополизированных и олигополизированных рынков. Согласно докладу Всемирного Банка, Армения имеет самые монополизированные рынки среди стран бывшего СССР и Восточной Европы. Около 20% экономики Армении принадлежит монополистическим структурам. Доля олигополистических, дуополистических и монополистических рынков вместе составляет примерно 60% экономики Армении [4]. В различных исследованиях доказано, что чем выше уровень концентрации на рынках, тем значительнее рост цен, в результате чего монополисты и олигополисты получают сверхприбыли.

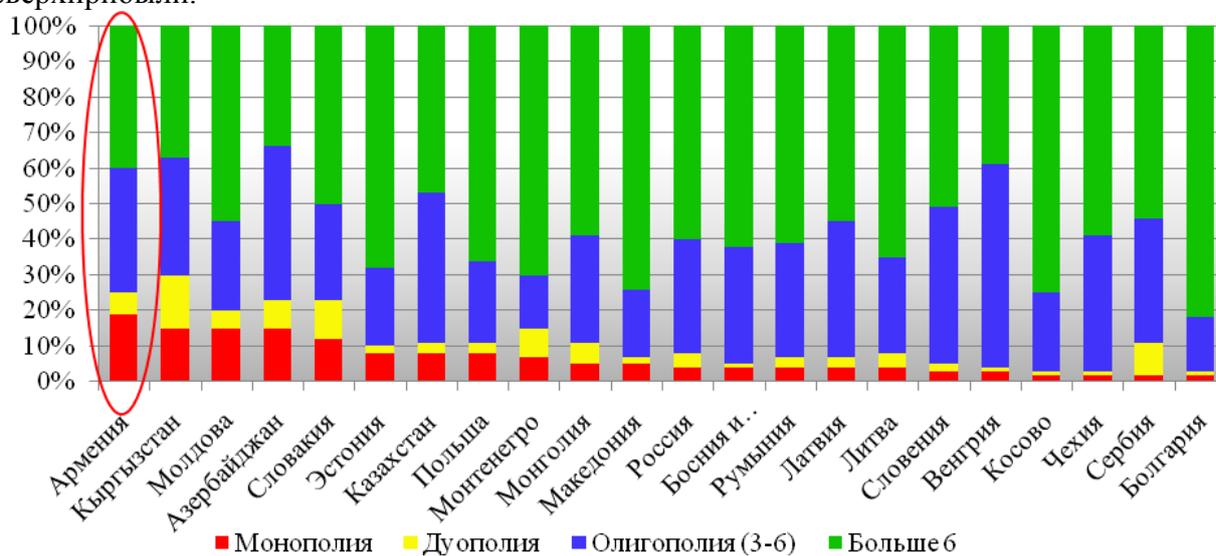


Рис. 2. Виды рыночных структур (в %)

Отсутствие справедливой конкурентной среды на различных товарных рынках и рынках предоставления услуг воспринимается как одна из основных проблем в процессе привлечения прямых иностранных инвестиций и в достижении долгосрочного экономического роста. Наличие монополий и олигополий на рынках товаров первой необходимости, таких как сахар, бензин, дизельное топливо, пшеница и других, приводит к формированию нерыночных цен. Доминирующая позиция определенных предпринимателей объясняется их тесными связями с правительственными органами. Данная проблема носит системный характер, так как за долгие годы деятельности в

экономике у этих игроков уже сформировался серьезный потенциал, создались торговые сети, где производимая или импортируемая продукция ставится на продажу. В связи с этим малый или средний бизнес практически не в состоянии конкурировать с уже состоявшимися и сильными игроками на рынке, а крупные иностранные инвесторы при наличии столь высокого уровня риска не видят широких перспектив во вхождении на данные рынки.

Как уже было отмечено выше, единственная сфера, отличная от ресурсоориентированных, в которую были осуществлены крупные инвестиции, является сфера предоставления услуг связи. В данном контексте рассмотрим вход на армянский рынок третьего оператора сотовой сети и интернета – «Orange Armenia» (дочерная компания французской телекоммуникационной компании «Orange»). Благодаря инвестициям данной компании за 2008-2009 гг., составляющим примерно 140 млн. евро, в Армении заметно улучшилось качество предоставления услуг связи при значительном сокращении цен на них [5]. Между основными игроками данного рынка началась серьезная конкурентная борьба, и спустя короткий период времени потребители начали замечать преимущества конкуренции и ее положительное влияние на развитие качества предоставляемых услуг интернета и сотовой связи. Кроме этого, были созданы новые рабочие места и, тем самым, в некоторой степени сократился уровень безработицы.

В 2015 году компания «Orange Armenia» покинула армянский рынок, продав свои акции местной компании. Согласно официальной версии продажа акций была обусловлена тем, что в Армении трудно осуществлять инвестиции в современные технологии и ждать их отдачи в разумные сроки [6].

Крупные прямые иностранные инвестиции в аналогичные секторы носят очень точечный характер. В первую очередь, данное явление обусловлено тем, что вход на такие рынки является довольно-таки рискованным при наличии монополий и олигополий, которые находятся «под защитой» властей.

Важность крупных прямых иностранных инвестиций заключается не только в привлечении денежных средств, но и в обеспечении сильной конкуренции на местном рынке. Учитывая нынешнее экономическое состояние РА, допущение высокого уровня концентрации рыночной власти в экономике – слишком большая «роскошь». Новое правительство РА должно бороться с действующими монополиями и олигополиями, принимать все меры для недопущения слияния экономической и политической властей. Свободная конкуренция и равные условия являются ключевым фактором для создания благоприятного инвестиционного климата в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. “Balance of Payments Manual” – International Monetary Fund, С. 86
2. Официальный веб сайт Статистического комитета РА, www.armstat.am
3. Официальный веб сайт Министерства финансов РА, www.minfin.am
4. Доклад Всемирного банка «Разработка новой модели экономического роста Армении: накопление, конкурентоспособность и связь», www.worldbank.org
5. Интервью генерального директора «Orange Armenia» Брыно Дютуа, <http://telecom.arka.am/ru/news/telecom/3159/>
6. Интервью генерального директора «Orange Armenia» Франсис Желибтер, <https://news.am/rus/news/278089.html>

РОЛЬ ПСИХОЛОГИИ ПРОДАЖ В МАРКЕТИНГЕ

А.Ч. Бобоев, Д.Д. Алимова

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассматривается значение отрасли психологии, изучающая внешние и внутренние факторы, влияющие на покупателя в процессе продажи товаров и услуг, что отражает актуальность темы исследования. Авторами представлено взаимосвязь между маркетингом и психологии, влияющие факторы на развития рыночной экономики.

Ключевые слова: маркетинг, поведение потребителя, психологическая характеристика, продажа.

THE ROLE OF THE PSYCHOLOGY OF SALES IN MARKETING

A.Ch. Boboev, D.D. Alimova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The article discusses the importance of the branch of psychology, studying the external and internal factors affecting the buyer in the process of selling goods and services, which reflects the relevance of the research topic. The authors presented the relationship between marketing and psychology, influencing factors on the development of a market economy.

Keywords: marketing, consumer behavior, psychological characteristics, sales.

Маркетинг – удовлетворение нужд потребителей и основная задача любой компании и одна из основных дисциплин для профессиональных деятелей рынка, таких как коммивояжеры, розничные торговцы, работники рекламы, исследователи маркетинга. Работа с потребителем – это обязательная часть деятельности специалиста, занятого в сфере маркетинга. Им нужно знать, как описать рынок и разбить его на сегменты; как оценить нужды, запросы и предпочтения потребителей в рамках целевого рынка; как сконструировать и испытать товар с нужными для этого рынка потребительскими свойствами; как посредством цены донести до потребителя идею ценности товара; как выбрать умелых посредников, чтобы товар оказался доступным и хорошо представленным; как рекламировать товар, чтобы потребители знали его и хотели приобрести. Профессиональный деятель рынка должен, без сомнения, обладать обширным набором знаний и умений. Поведение потребителя - это деятельность, направленная непосредственно на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними. Задача управления маркетингом заключается в воздействии на уровень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогало организации в достижении стоящих передней целей.

Потребление - процесс приобретения, освоения, использования людьми (потребителями) разнообразных материальных и духовных благ, необходимых им для жизни.

Продажа - процесс распределения произведенных жизненных благ между потребителями, осуществляемый продавцами через механизм товарно-денежного обмена.

Психология продаж - отрасль психологии, изучающая внешние и внутренние факторы, влияющие на покупателя в процессе продажи товаров и услуг, а также закономерности поведения покупателя и методы воздействия на него.

Маркетолога и предпринимателя интересует:

- каким образом потребители принимают решения о покупке;

- какие факторы влияют на решения потребителя о покупке;
- каким образом потребности, восприятие и отношение потребителя влияют на его решение о покупке;
- каким образом на покупки влияют характеристики потребителя и его окружение;
- кто оказывает наибольшее влияние на принятие решения о покупке;
- как потребители покупают;
- что собой представляют критерии их выбора;
- где они покупают.

В практической деятельности фирм стало важным изучить механизм принятия решения о покупках или отказе от них. Психологические характеристики потребителей изучаются с целью определения степени влияния на покупательское поведение таких факторов, как отношение к продукту, мотивы и индивидуальные особенности. Исследуются также следующие социальные факторы: общественный статус, семейное положение и их роль в процессе принятия решения потребителем.

Воздействие на отношение и поведение покупателей - одна из самых сложных и фундаментальных задач, с которой столкнулись продавцы. Ежегодно фирмы вкладывают миллиарды долларов, пытаясь трансформировать стиль мышления потребителей и их предпочтения. Поэтому для специалиста по маркетингу очень важным является понимание путей формирования взглядов и поведения потребителя.

Покупательское поведение может быть представлено следующей моделью:

Формирование поведения - это подкрепление поведения, предшествовавшего желательной реакции. Принципы формирования поведения могут использоваться для достижения рыночного преимущества. Розничный продавец, к примеру, может раздавать подарки или убыточные товары на входе в магазин, чтобы привлечь потребителей внутрь. Аналогичная тактика исполняется продавцами автомобилей, которые предлагают бесплатный кофе и пончики посетителям автосалона. Продавец может даже предложить отдельным потребителям испытать автомобиль в действии.

Среда магазина вызывает интерес по двум причинам. Во-первых, в отличие от ситуационного влияния, не подвластного контролю со стороны продавца, среду в магазине компании могут создавать сами. Во-вторых, это влияние создается в самом что ни на есть подходящем месте - внутри магазина.

Музыка - один из наиболее эффективных средств влияния на ситуацию. В ходе одного из маркетинговых исследований в супермаркетах звучание музыки меняли от громкой до приглушенной. Потребители, слышавшие громкую музыку, проводили в магазине меньше времени, однако тратили столько же денег, сколько и те, что слышали музыку тихую. Одновременно изучалось и влияние музыкального ритма. Медленная музыка, по сравнению с быстрой, способствовала увеличению как времени, проводимого внутри магазина, так и расходов. Аналогичное влияние музыкального ритма наблюдалось и в ресторанах. Когда звучали медленные мелодии, посетители проводили в ресторане почти на 25% больше времени и оставляли в баре на 50% больше денег, чем когда ритм был быстрый.

С помощью планировки магазина и расположения товаров внутри него можно увеличить вероятность того, что потребитель увидит товар.

Планировка супермаркета может быть разработана таким образом, чтобы поток движения потребителей приводил их к определенным прилавкам.

Цветовое решение магазина потенциально влияет как на восприятие потребителей, так и на их поведение. Теплые цвета, например красный и желтый, больше подходят для привлечения людей, чем холодные - синий и зеленый.

Время - важный факт ситуационного влияния, в полной мере проявляющийся в ситуациях покупки. Спрос на некоторые продукты во многом зависит от времени. Например, спрос на канцтоварных товаров растет перед школьного периода; спрос на

прохладительные напитки, достигающий своего пика летом, зимой значительно снижается. Более того, в зависимости от времени года можно по разному позиционировать товар.

На поведении потребителя может сказываться социальная среда, в которой происходит использование продукта. При сегодняшнем отношении к курению присутствие некурящих людей может заставить курильщиков воздержаться от курения. Продажи такого продукта, как пиво, очень чувствительны к ситуации потребления: будет ли оно происходить на глазах у всех или в более тесной компании. Время суток, в которое потребляется товар, тоже может влиять на потребителей.

Маркетолог может представить себя на месте покупателя, провести опрос недавних покупателей с просьбой припомнить, что подтолкнуло их к приобретению товара, попросить потребителей, планирующих купить определенный товар, описать, как они представляют процесс покупки, и, наконец, поинтересоваться у покупателей, как они представляют себе идеальный процесс покупки.

Маркетинг и психология - это два неразрывных вида деятельности, которые должны работать одновременно. Маркетинг связан с удовлетворением потребностей потребителей. Не зная и не понимая, что движет человеком в принятии решений, сложно определить оптимальный вид продукта для производства. Поэтому маркетинг опирается на исследования психологов. Знание человеческой психологии упрощает работу маркетологов.

Бесплатные акции, приятные бонусы, подарки, сюрпризы, которые представляет компания своим клиентам позволяет развивать сарафанное радио и повышать лояльность потребителей. Взаимность может вызвать любая мелочь к покупке или заказу. Многие люди чувствуют дискомфорт, если приходится нарушать свои обязательства. Необходимо сделать так, чтобы клиент почувствовал себя должным. Компания должна стать авторитетом или экспертом, тогда люди и подтянутся к ней. Авторитетная компания получает доверие со стороны клиентов, и продажи растут. На поведение людей оказывает влияние общество, психологические и иные установки, стереотипы и шаблоны действий. При сборе информации о поведении во время проведения опроса часто игнорируется значимая информация. Поведение людей, даже если их социальное положение практически одинаковое, отличается. Поэтому их следует относить к различным группам.

Процесс принятия решения потребителем рассматривается, как правило, в составе следующих этапов: осознание потребителем наличия проблемы, информационный поиск, оценка и выбор альтернатив покупки, покупка, использование покупки и оценка решения. **Факторы потребительского решения**, или решения о покупке, по отношению к покупателю условно разделяются на внутренние и внешние. Внешние факторы включают влияние на потребителя извне, т.е. формируются социальным окружением: культура, ценности, демография, социальный статус, референтные группы, семья и домохозяйство. В качестве **внутренних факторов** потребительских решений рассматриваются характеристики, присущие потребителю как индивидууму: восприятие, обучение, память, мотивы, личность и эмоции.

Во многих случаях потребности потребителей не поддаются легкому выявлению. Поведение потребителей может носить поисковый характер и не укладываться в общепринятые стандарты. Консервативно настроенный потребитель может выступить пионером в приобретении товаров-новинок и, напротив, новатор может воспринять модель поведения консерватора.

Таким образом, маркетолога и предпринимателя интересует:

- каким образом потребители принимают решения о покупке;
- какие факторы влияют на решения потребителя о покупке;
- каким образом потребности, восприятие и отношение потребителя влияют на его решение о покупке;

• каким образом на покупки влияют характеристики потребителя и его окружение;

- кто оказывает наибольшее влияние на принятие решения о покупке;
- как потребители покупают;
- что собой представляют критерии их выбора;
- где они покупают;
- когда они покупают.

Ответы на эти вопросы основываются на следующих процедурах маркетинга:

1. Понять потребителей и определить сферу их интересов. Проводятся специальные исследования сегментации рынка, моделирование поведения потребителей.

2. Обеспечить наличие выбора. Создаются предпочтения и приоритеты, основанные на различии потребительских функций товаров, цены, производителей товаров, а также мест и условий продажи.

3. Предоставить информацию о наличии выбора товаров. Используются средства массовой информации, реклама, различные методы стимулирования продаж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ф.Котлер., “Основы маркетинга” (перевод с английского) – Москва.:Вильямс, 2012.-488с

2. Основы маркетинга. Теория и практика: (учебное пособие) / И.И. Пичурин, О.В.Обухов, Н.Д. Эриашвили.-Москва: ЮНИТИ_ДАНА,2011.-381с.

3. А.А.Казушич, Основы маркетинга. (учебное пособие). - Минск: Беларусь, 2011.- 246 с.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.А. Богатырева

г. Минск, Беларусь

Белорусский государственный университет

В статье рассматриваются основные концепции корпоративной социальной ответственности компаний, анализируется необходимость компаниям следовать основным принципам КСО, приводится пример результатов деятельности компании Intel из отчета по КСО.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, стейкхолдеры, корпоративное гражданство, концепция социальной устойчивости.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: ESSENCE AND BASIC THEORIES IN THE WORLD ECONOMY

E.A. Bogatyreva

Minsk, Belarus

Belarusian State University

The article discusses the basic concepts of corporate social responsibility of companies, analyzes the need for companies to follow the basic principles of CSR, provides an example of the results of Intel's activities from the CSR report.

Keywords: corporate social responsibility, stakeholders, corporate citizenship, social sustainability concept.

В современном мире деятельность успешных международных компаний невозможна без реализации ими принципов корпоративной социальной ответственности (КСО). Устойчивое развитие компании напрямую зависит как от эффективности ее деловой активности, так и от сложившегося общественного мнения о деятельности данной компании. В зависимости от того, насколько проявляется социальная ответственность в функционировании компании, формируется ее репутация как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Компания, которая придерживается принципов КСО, является более конкурентоспособной, нацеленной на долгосрочную перспективу в своем развитии, привлекает большее количество клиентов, так как в настоящее время партнеры и потребители обращают внимание на репутацию, сформированную в результате практики КСО. Поэтому корпоративной социальной ответственности уделяется особое внимание на данном этапе развития общества.

Впервые понятие социальной ответственности появилось в 1953 году в работе американского ученого Г. Боуэна, который определяет, что «социальная ответственность бизнесмена состоит в реализации такой политики, принятии таких решений, либо следовании такой линии поведения, которые были бы желательны для целей и ценностей общества» [1, с.6].

В дальнейшем ученые придерживались комплексного подхода к изучению и анализу КСО. Одним из первых ученых, который предложил использовать комплексный подход к рассмотрению понятия КСО является американец А. Кэрролл, который предложил трактовку КСО как «соответствие экономическим, правовым, этическим и дискреционным ожиданиям, предъявляемым обществом организации в данный период времени». На основе приведенного определения Кэрролл разработал модель КСО, согласно которой, корпоративная социальная ответственность компании – это пирамида, рассматривающая разные виды ответственности организации в определенной последовательности [2, с.57]:



Рис. Модель КСО по Кэрроллу

Экономическая ответственность предполагает обязанность организации, как производителя товаров и услуг, удовлетворять потребности общества и, соответственно, извлекать прибыль из своей деятельности.

Правовая ответственность предполагает, что компания будет соблюдать правовые нормы, которые установлены законодательно, в условиях рыночной экономики.

Согласно этической ответственности бизнес обязан следовать моральным нормам общества, которые сформировались в данной среде, но не определены законодательно.

Филантропическая (дискреционная) ответственность предполагает участие компании в благотворительных мероприятиях, направленных на оказание помощи нуждающимся, в том числе и в рамках социальных программ.

Дальнейший анализ корпоративной социальной ответственности на основе пирамиды Кэролла привел к созданию различных концепций КСО.

1. Концепция заинтересованных групп (stakeholders conception).

Автором данной концепции является профессор Вирджинского университета Э.Фриман., который выделил и охарактеризовал понятие заинтересованная сторона.

Заинтересованная сторона — это организация или индивидуум, которые оказывают влияние или сами находятся под воздействием деятельности другой компании [4].

М. Кларксон, основатель и первый директор Центра КСО и этики на факультете менеджмента университета Торонто. Разделил заинтересованные стороны на две группы[2, 60]:

1) первичные заинтересованные стороны, к которым относятся лица, которые так или иначе взаимодействуют с компанией. Это акционеры, инвесторы, работники, потребители, поставщики, правительство и местные сообщества;

2) вторичные заинтересованные стороны – это лица и организации, которые непосредственно не связаны с деятельностью компании, но она может опосредованно оказывать на них определенное воздействие, так же как и вторичные заинтересованные стороны могут опосредованно повлиять на развитие данной компании. Ко вторичным стейкхолдерам относятся СМИ, группы по интересам.

2. Корпоративное гражданство это новейшая концепция КСО, которая предполагает, что компания использует свою социальную ответственность не на устранение последствий своей деятельности, а на «опережение», т.е. компании целенаправленно ищут применение своим социальным инвестициям. Например, компании по собственной инициативе создают рабочие места для лиц, которым в современных условиях трудно найти работу или средства компании направляются на формирование у людей определенного здорового образа жизни (например, здоровое питание, приобщение к спорту и т.д.) [4].

В рамках «корпоративного гражданства» выделяют такие понятия, как социальное партнерство, социальные инвестиции и само корпоративное гражданство.

Социальное партнерство, при котором распределяются области ответственности власти, компаний и общества в целом при решении общественно значимых проблем. С другой стороны осуществляется контроль за выполнением государством своих социальных функций.

Социальные инвестиции означают, что компании используются свои средства не для точечных благотворительных проектов, а к системно направляют свои социальные инвестиции на решение актуальных проблем в сфере занятости, борьбы с бедностью, образования, безопасности, охраны здоровья и окружающей среды.

Корпоративное гражданство предполагает взаимную ответственность бизнеса и власти перед обществом, а также учет интересов предпринимателей в экономической и социальной сферах

3. Концепция корпоративной устойчивости, автором которой является Дж. Элкингтон, предполагает рассмотрение деятельности компании на взаимодействии трех элементов устойчивости, которые Элкингтон обозначил 3Р (People, Planet, Profits): Люди, Планета, Прибыль [5]

В соответствии с моделью 3Р (Люди, Планета, Прибыль) между тремя её элементами происходит постоянное взаимодействие, и развитие одного из элементов приводит к развитию остальных элементов модели.

В настоящее время КСО рассматривается как совокупность обязательств, которые берет на себя организация в плане защиты интересов общества и его дальнейшего совершенствования [6].

По данным исследований, согласно которым у компаний, реализующих концепцию социальной ответственности, на протяжении 10 лет финансовые показатели были выше, чем у компаний, не следующих принципам КСО, а именно: доход на инвестированный

капитал – выше на 9,8%, доход с активов – на 3,55%, доход с продаж – на 2,79%, прибыль – на 63,5% [7].

На сегодняшний день выделяют следующие направления, которые попадают под воздействие КСО:

- взаимоотношения с потребителями, партнерами и сотрудниками.
- соблюдение законодательных нормативных актов при осуществлении предпринимательской деятельности;
- следование нормам морали;
- осуществление благотворительной деятельности;
- поддержание социальных программ государства и общественных организаций;
- защита окружающей среды

На современном этапе развития общества каждая крупная компания ежегодно представляет отчеты по КСО. Это такие компании как, Intel, Nestle, Danon, Sony, Pepsy, Toshiba, Dell, Phillips и многие другие. Крупные компании Республики Беларусь также переняли практику ежегодного представления данных отчетов: Ерам, SoftТесо Аливария, Беларусбанк, БМЗ, МТБанк, МТС, ГУТ БАЙ Медиа и др.

Согласно Международному исследованию Центра корпоративного гражданства Бостонского колледжа за 2009 год, внедрение практик КСО в компаниях помогает улучшить финансовые показатели за счет:

- усиления репутации компании (77%);
- привлечения талантливых сотрудников (55%);
- ответа на ожидания общества (35%);
- роста операционной эффективности и уменьшения затрат (34%);
- усиления конкурентной позиции (33%);
- открытия новых возможностей для роста и улучшения управления рисками (23%);
- улучшения доступа к капиталу (4%).

Так, руководство корпорации Интел полагает, что следуя принципам КСО, возможно долговременное прибыльное развитие компании, а осуществление корпоративной ответственности в сфере бизнеса является самым эффективным подходом управления [8].

Результаты деятельности корпорации согласно отчету о КСО за 2017 следующие [9]:

- 122,7 млн. долларов потрачено на благотворительные цели;
- волонтерами корпорации отработана 1,2 млн часов;
- 1,39 млн. женщин Африки присоединились в программе Intel she will connect;
- 3,5 млн. долларов возвращено рабочим поставщиками с 2014 года, как результат работы по предотвращению принудительного труда;
- 555млн. долларов потрачено на выплаты поставщикам;
- 25 млн. долларов инвестировано в 9 программ по созданию рабочих мест в сфере технологий для представителей различных социальных групп
- с 1998 года сэкономлено 216,6 млрд. литров воды;
- закуплено 4,3 млрд. кВт часов экологически чистой энергии.

Что касается белорусских компаний, то социальная ответственность в их деятельности чаще всего направлена на создание благоприятного климата в коллективе, гендерное равенство, качественное и добросовестное выполнение обязательств перед сотрудниками и партнерами, предоставление молодежи возможности обучения, участие в различных благотворительных акциях, защиту окружающей среды, борьбу с коррупцией.

В заключении следует отметить, что развитие компаний, основанное на следовании направлениям КСО, ведет к снижению предпринимательских рисков, развитию конкурентоспособности, повышению эффективности труда, улучшению репутации компании, а также способствует экономическому и социальному развитию той местности, в которой осуществляется деятельность компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bowen, H. R. Social Responsibilities of the Businessman // New York: Harper and Row., 1953 – 266 p.
2. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков, О.Н. Александрова, С.А. Антонов [и др.] ; под ред. Э.М. Короткова. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 455 с.
3. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman. 1984.
4. . Черепанова Н. В. Корпоративное гражданство и корпоративная социальная ответственность: особенности реализации // Молодой ученый. — 2015. — №12. — С. 519-521. — URL <https://moluch.ru/archive/92/20438/> (дата обращения: 15.02.2019).
5. Elkington J. Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Oxford : Capstone Publishing, 1997.
6. Гриффин, Р. Международный бизнес. 4-е изд. / Р. Гриффин, М. Пастей // Пер. с англ. Под редакцией А.Г. Медведева. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с: ил.
7. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса: Учебное пособие. – М.: Внешэкономбанк, 2011. – 56
8. Отчет о корпоративной социальной ответственности корпорации Intel за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intel.ru/content/www/ru/ru/corporate-responsibility/corporate-responsibility.html>. - Дата доступа 10.10.2018
9. Intel. Corporate responsibility report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intel.com/content/www/us/en/corporate-responsibility/corporate-responsibility.html>. - Дата доступа 14.10.2018.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Д.П. Бондарь
г. Минск, Беларусь
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»

В статье рассмотрены основные инструменты привлечения иностранных инвестиций. Автором представлен вывод по проделанному анализу материалов исследования о необходимости совершенствования основных инструментов привлечения инвестиций в экономику государства.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инструменты, инвестиционная политика, инвестиционный климат.

IMPROVEMENT OF TOOLS TO ATTRACT FOREIGN INVESTMENTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

D.P. Bondar
Minsk, Belarus
State Scientific Institution
«Institute of Economics of the
National Academy of Sciences of Belarus»

The article discusses the main instruments for attracting foreign investment. The author presents a conclusion on the analysis of research materials on the need to improve the basic tools to attract investment in the economy of the state.

Keywords: foreign investments, instruments, investment policy, investment climate.

Инвестиционная деятельность является одним из движущих факторов экономического развития государства. На современном этапе развития мирового хозяйства актуальным вопросом является привлечение иностранных источников финансирования инвестиций.

Уровень экономического развития стран во многом зависит от привлечения инвестиций, так как они способствуют технологическому развитию, качественному обновлению основного капитала, структурной перестройке всей экономики. Улучшение инвестиционного климата способствует увеличению объемов притока инвестиций и является основной задачей многих стран мира.

Инструментарий инвестиционной политики привлечения инвестиций видоизменяется с учетом выбранных сценариев и стадий развития экономики. Механизмы государственного стимулирования привлечения иностранных инвестиций в экономику должны отвечать современным требованиям и включать в себя инвестиционные стимулы, меры по модернизации особых экономических зон (ОЭЗ), применение новых инструментов поощрения и упрощения процедур инвестиционной деятельности и разработку продуманных механизмов рассмотрения заявок и контроля иностранных инвестиций.

Около 90% вариантов современной промышленной политики предусматривают подробную проработку инструментов инвестиционной политики – в первую очередь фискальных стимулов и ОЭЗ, требований к показателям деятельности инвесторов, мер поощрения и упрощения процедур инвестиционной деятельности и, все чаще, механизмов контроля инвестиций.

В рамках всех трех моделей в пакетах мер инвестиционной политики привлечения инвестиций применяются сходные инструменты, различающиеся по своей направленности и интенсивности [4].

В свою очередь для экономики Беларуси на данном этапе развития одной из основных задач является привлечение инвестиций, как одного из эффективных механизмов инвестиционной деятельности.

Республика Беларусь является страной, открытой для иностранных инвестиций, которая создает благоприятные условия для ведения бизнеса. Для иностранных инвесторов существует много преимуществ: стратегическое географическое положение; прямой доступ к рынкам ЕАЭС (Россия, Казахстан, Армения, Кыргызстан); развитая инфраструктура Беларуси; транспорт и связь; государственная поддержка инвесторов в виде гарантий, льгот и преференций; свободных экономических зон [1, с.25].

Экономика нашей страны функционирует в условиях существенного дефицита собственных денежных средств, поэтому вопрос привлечения инвестиций, создание привлекательного инвестиционного климата являются весьма актуальным. На фоне экономической ситуации в Беларуси, увеличение доли иностранного капитала в нашу экономику является необходимым условием компенсации дефицита внутренних ресурсов.

В течение долгих лет Республика Беларусь накапливала мировой опыт государственного регулирования инвестиционной деятельности, проводила активную политику по привлечению иностранного капитала, меняла стратегию и тактику управления инвестиционными процессами. Однако на сегодняшний день в недостаточной степени остались сформированы механизмы активизации притока иностранного капитала.

В Республике Беларусь существует множество инструментов и механизмов в области привлечения инвестиций, таких как: государственная инвестиционная политика, СЭЗ, Парк высоких технологий, Китайско-Белорусский индустриальный парк, формирование и совершенствование законов, предоставление налоговых льгот,

усиление контроля над целевым использованием государственных инвестиций фондов, однако этих инструментов недостаточно для привлечения иностранных инвестиций.

Одним из инструментов, используемых для привлечения инвестиций в Беларусь, являются свободные экономические зоны (далее – СЭЗ). В СЭЗ можно получить следующие преимущества: безналоговая прибыль на все товары и услуги в течение пяти лет; 50% по НДС на товары импортозамещения, произведенные в пределах СЭЗ; отсутствие налогов на недвижимость, принадлежащую или арендуемую в СЭЗ; отсутствие налога на приобретение транспортных средств; отсутствие таможенных пошлин на сырье и оборудование, ввозимое из-за пределов Беларуси [2].

За 2013-2017 гг. доля иностранных инвестиций в основной капитал в СЭЗ составляла по Республике Беларусь в среднем около 20 %. 2014 г. характеризовался наибольшим значением доли инвестиций за счет иностранных источников – 44,8 % общего объема инвестиций в основной капитал в СЭЗ. В 2015 г. произошло снижение данного показателя на 28,5 п.п., в СЭЗ «Гомель-Ратон» – 48,1 п.п., «Витебск» – 36,7 п.п., «Минск» – 18,6 п.п.,

Иностранные инвестиции в СЭЗ Республики Беларусь за 2016 г. составили только 27,3 % от общего объема инвестиций в основной капитал. Наилучшие значения показателя отмечены в СЭЗ «Могилев» (54,8%), «Гродно-инвест» (31,4%) и «Минск» (25,9%). По результатам 2017 г. доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал, привлеченных резидентами СЭЗ, составила 26,7% по республике, наименьшие значения – в «Гомель-Ратон» (9,6%), «Брест», наилучшие – «Гродно-инвест» (60,3%) и «Могилев» (42,1%).

Таким образом, несмотря на то, что СЭЗ создавались преимущественно для привлечения иностранного капитала в Республику Беларусь, их роль в данном процессе на сегодняшний момент остается невысокой.

Помимо СЭЗ в Беларуси функционируют территории с преференциальными режимами инвестиционной деятельности. К ним, в частности, относятся: Парк высоких технологий, Китайско-Белорусский индустриальный парк. Для резидентов индустриального парка предоставляется наиболее благоприятный экономический режим по сравнению с иными режимами ведения предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.

Преференциальные режимы в различных формах покрывают всю территорию страны и предоставляются достаточно конкурентоспособными. Специальные правовые режимы для инвесторов действуют в малых и средних городах и сельской местности.

Еще одним инструментом привлечения инвестиций являются инвестиционные договоры. При реализации индивидуальных инвестиционных проектов, которые необходимы для экономики нашего государства, с инвестором может заключаться инвестиционный договор, который устанавливает дополнительные гарантии Республики Беларусь в соответствии с данным проектом на весь срок действия договора. Иностранные инвесторы получают полный перечень гарантий в государстве. Им обеспечивается право собственности и другие вещные права, а также имущественные права, приобретенные законным способом. Эти договоры могут содержать дополнительные правовые гарантии на срок действия договора в отношении налогового и таможенного режима, экологических стандартов [3].

На данный момент, учитывая особенности экономического развития Республики Беларусь, целесообразным является привлечение прямых иностранных инвестиций как одного из основных источников финансирования инвестиционной деятельности. В связи с прогрессирующим снижением инвестиционной активности отечественных предприятий, а также острой необходимостью как технической, так и технологической модернизации производств в целом, содействие эффективному процессу привлечения прямых иностранных инвестиций представляется как наиболее рациональное решение. Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны необходимо

улучшить инвестиционную политику и разработать ряд национальных экономических подходов и решений, определяющих объем, структуру и использование инвестиций в секторах и отраслях. Совершенствование правовой базы деятельности иностранных инвесторов; создание организационных условий для их эффективной работы; расширение участия в международном регулировании прямых иностранных инвестиций.

Таким образом, рассмотрев основные механизмы и инструменты в области привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь, можно сделать следующие выводы:

1. В Республике Беларусь существует множество инструментов и механизмов в области привлечения иностранных инвестиций, таких как: государственная инвестиционная политика, СЭЗ, Парк высоких технологий, Китайско-Белорусский индустриальный парк, формирование и совершенствование законов, предоставление налоговых льгот, усиление контроля над целевым использованием государственных инвестиций фондов, однако этих инструментов недостаточно для привлечения инвестиций.

2. Для решения проблемы привлечения инвестиций в экономику страны необходимо улучшить инвестиционную политику и разработать ряд национальных экономических подходов и решений, определяющих объем, структуру и использование инвестиций в секторах и отраслях. Совершенствование правовой базы деятельности иностранных инвесторов; создание организационных условий для их эффективной работы; расширение участия в международном регулировании прямых иностранных инвестиций.

4. Основным направлением инвестиционной политики должно стать формирование благоприятного инвестиционного климата, способствующего повышению инвестиционной активности частных отечественных и иностранных инвесторов, за счет последовательной и целостной системы мероприятий. Для улучшения инвестиционного климата необходимо обеспечить открытость госорганов, правового регулирования, соблюдения принципа конкурентоспособности, законных прав и интересов инвесторов и защиты инвестиций.

Также целесообразным шагом на данном этапе представляется дальнейшее привлечение иностранных инвестиций в развитие передовых высокотехнологичных производств, инфраструктуру, энергетику, торговлю, транспорт, связь и др. В сложившейся ситуации, важно не только привлечь инвестиции в высокотехнологичные сектора, но и ориентировать такие производства на увеличение экспортного потенциала страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давыденко, Е.Л. Компаративный анализ моделей привлечения ПИИ в Республике Беларусь и других странах ЕАЭС. /Е. Л. Давыденко // Банковский Вестник – март 2017.– №3 (644).– С.25.

2. Свободные экономические зоны // Министерство экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/cez-lgoty-preferencii-ru>. – Дата доступа : 14.09.2017

3. Условия для инвестиций в Беларуси / Инвестиционная политика / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Минск, 2018. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/mery> - Дата доступа: 19.04.2018.

4. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges / United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva : UNCTAD, 2017. – 232 p.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Т.В. Веремейчик

г. Минск, Беларусь

Институт экономики НАН Беларуси

На современном этапе туристические услуги оказывают активное влияние на развитие государств и регионов мира. Туризм является одной из ведущих и наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Развитие туризма, проявляющееся в его многоотраслевом характере и тесной зависимости практически со всеми сферами жизнедеятельности, позволяет использовать туризм в качестве действенного инструмента стимулирования социально-экономического роста на национальном и местном уровнях.

В статье представлен анализ мирового рынка туристических услуг.

Ключевые слова: туризм, мировой рынок туристических услуг, электронный туризм, бронирование.

BASIC TRENDS IN THE WORLD MARKET OF TOURIST SERVICES

T.V. Verameychyk

Minsk, Belarus

The Institute of Economics NAS of Belarus

At the present stage, tourism services have an active influence on the development of states and regions of the world. Tourism is one of the leading and fastest growing sectors of the global economy. The development of tourism, manifested in its multi-sectoral nature and close dependence with almost all spheres of life, allows the use of tourism as an effective tool to stimulate socio-economic growth at the national and local levels.

The article presents an analysis of the global travel services market.

Keywords: tourism, world market of tourist services, e-tourism, booking.

Согласно данным исследования Euromonitor International, индустрия путешествий и туризма продолжает стремительно развиваться. За 2017 г. мировой туристический поток вырос на 3,7%, денежные поступления от международного туризма увеличились на 4,1%, в то время как рост ВВП в мире составил 3,5%. В сфере путешествий и туризма по-прежнему доминируют продажи средств размещения и перелетов. Это свидетельствует о благополучном состоянии мировой индустрии туризма: традиционные компоненты продолжают показывать стабильный среднегодовой темп роста в 3,3%, на авиакомпаниях и средства размещения приходится 1,2 трлн долл. продаж [1].

На мировом рынке туристических услуг получили яркое отражение тенденции, принесенные эпохой глобализации и новым информационным обществом, которые проявляются в расширении и реструктуризации рынка, широком распространении сетевого бизнеса между различными секторами туризма. Глобализация создает принципиально новые условия сосуществования и взаимодействия стран и регионов всего мира, вовлекая их в массовый обмен потоками информации, знаний, технологий, финансов, товаров, услуг, человеческих ресурсов. Глобализация туризма означает формирование единого туристического пространства и прямую взаимозависимость всех участников туристических обменов и международной туристической деятельности.

Заметной тенденцией на мировом рынке туристических услуг является диверсификация, т.е. развитие туристического бизнеса на основе широкого разнообразия видов деятельности. Например, туристическая компания, занимавшаяся выездным

туризмом, может также выйти на рынок внутреннего туризма, а также кроме пляжного отдыха в летний сезон, заняться горнолыжными турами в зимний сезон и экскурсионными автобусными турами круглогодично. Основной причиной выбора стратегии диверсификации является жесткая конкуренция и снижение рисков, возникающих при занятии одним видом деятельности в рамках одного сегмента рынка, расширение целевой аудитории, охват новых рынков сбыта, увеличение доходов. Растущая диверсификация современного туризма распространяется как на туристические дестинации, так и на турпродукт.

На современном этапе на мировом рынке туристических услуг отмечается развитие культурного туризма. Особое внимание к культурному туризму обусловлено возникшей угрозой уничтожения культурного наследия, а также стремлением к узнаванию и общению с носителями других языков и культур. Это привело в последние годы к появлению в культурном туризме целого ряда новых видов туризма, таких как: идентичностный, наследный, примиренческий, межкультурный, коммуникативный.

- *Идентичностный туризм (identity tourism)* мотивирован поиском и познанием истоков и корней своей национальной, этнической, культурной идентичности через знакомство с историческими территориями, местами, воссоздающими идентичность; закреплением или развенчанием национально-культурных стереотипов; знакомством с воссозданными или живыми традициями и языками, способствующими реабилитации этнических групп и народностей в глазах контактирующих культур.

- *Наследный туризм (heritage tourism)* состоит в познании своего и чужого природного и культурного наследия, в поиске культурного опыта, связанного с прошлым страны и народа, сохранившимся в настоящем в образах места посещения и транслируемым через унаследованные материальные и нематериальные артефакты культуры.

- *Примиренческий туризм (reconciliation tourism)* вызван интересом к политическим, историческим, социальным и культурным событиями, которые привели к конфликтам и разделению народов.

Ярким трендом на мировом рынке туристических услуг в последние годы стала *центрированная диверсификация*, т.е. поиск новых возможностей в уже существующих дестинациях для разработки нового турпродукта. Примером данной тенденции является центрированная диверсификация *городского туризма (urban tourism)* и городов как туристических дестинаций. В результате сформировался такой вид городского туризма, как *сити-туризм (city tourism)*, т.е. туризм больших городов [2].

В рамках центрированной диверсификации больших городов сформировалась типология городских дестинаций:

1. Глобальные/всемирные города (Лондон, Нью-Йорк), так называемые «пост-мегаполисы», т.е. мегаполисы, в которых можно найти черты мегаполисов многих других стран мира.

2. Национальные столицы (Анкара, Бухарест).

3. Культурные столицы (Будапешт, Прага, Вена).

4. Города культурного наследия (Венеция, Оксфорд, Краков).

5. Художественные города (Флоренция, Мадрид).

6. Креативные города (Хельсинки, Барселона), которые должны обладать комплексом из трех Т: Толерантностью, Талантом, Технологиями.

7. Индустриальные города (Глазго, Бильбао).

8. Спортивные города (Мельбурн, Кардифф).

9. Фестивальные города (Рио-де-Жанейро, Новый Орлеан).

10. Футуристические города (Дубай, Токио).

На мировом рынке туристических услуг четко прослеживается тенденция перехода от «массовизации» туризма к его *индивидуализации*. Это связано с тем, что современный человек испытывает усталость в результате рутины, нагрузок и стрессов повседневной

жизни и стремится к уединению и одиночеству в период отдыха. В связи с этим турист проявляет склонность к отказу от стандартизированных групповых турпакетов в пользу индивидуальных туров, составленных в соответствии с его личными предпочтениями.

Также стремительную популярность набирает *сельский туризм (rural tourism)*, тем самым занимая прочные позиции на рынке туристических услуг. Как показывает опыт стран Европы, данный вид туризма один из наиболее перспективных видов туризма, благодаря положительному влиянию на развитие территорий и высокий доход. По статистике, более 50% европейцев предпочитают отдых в сельской местности. Например, в Австрии их численность составила 16% от общего числа туристов, в Италии – 13%, во Франции – 15%, в Испании – 8% [3].

Еще одной важнейшей тенденцией следует признать либерализацию въездных и выездных формальностей, т.е. происходит сближение международного и внутреннего туризма, обусловленное упрощением туристических формальностей.

Реальностью стала единая Европа. Европейский союз представляет собой единое туристическое пространство с открытыми границами, граждане из стран Шенгенской зоны, объединяющей в настоящее время 26 европейских государств, путешествуют в условиях безвизового режима. Движение в направлении узаконивания свободных миграций жителей Европы началось с подписания в 1985 г. Шенгенского соглашения рядом стран Европейского сообщества о поэтапной отмене паспортного и таможенного контроля для своих граждан на общих Границах ЕС, вступившего в силу в 1995 г.

Туризм становится все более технологичным. Электронные технологии проникают во все сектора туриндустрии и становятся частью повседневной жизни современного путешественника. Технологии лежат в основе глобальных и национальных систем бронирования (или дистрибуции). На технологиях построены системы бронирования и продаж туристических услуг, процессы обслуживания туристов на предприятиях размещения и питания, в транспортных компаниях, на объектах туристического показа и посещениях.

С помощью Интернета турист имеет возможность не выходя из дома и не обращаясь к посредникам, самостоятельно в режиме реального времени (онлайн) сформировать тур по своему индивидуальному желанию, составить маршрут, выбрать услуги, забронировать и оплатить их. Такая технологическая возможность, метод и процедура называются *динамическим пакетированием (dynamic packaging)*. Тенденция к облегчению выбора и бронированию туристических услуг самим клиентом в режиме онлайн будет продолжать развиваться и в будущем. Стремительно растущая туриндустрия потребует еще больших потоков, оборота и обновления информации для оповещения своих целевых рынков о новых возможностях и продуктах. Потребителю в этих условиях, в свою очередь, потребуются точная и полная информация о продукте, с одной стороны, и доступные технологические возможности получения, обработки, комбинирования и передачи информации с автоматической обратной связью, с другой стороны.

Необходимо выделить преимущества Интернета в качестве информационно-технологического посредника в туризме:

- упрощение и ускорение процедур комплектования, бронирования и оплаты тура;
- охват большего количества целевых рынков, в том числе географически удаленных, выход на новые сегменты рынка;
- глобальная доступность турпродуктов при значительно более низких ценах, нежели в условиях традиционных систем бронирования и методов дистрибуции;
- снижение затрат на производство и реализацию туристического продукта за счет отсутствия расходов на содержание отделов бронирования, на издания бумажных каталогов и других рекламно-информационных материалов, комиссионных платежей туристическим агентам.

Развитие информационных технологий и телекоммуникаций привело к росту электронной коммерции. Преобладающее большинство туристических компаний имеют

свои электронные офисы и предлагают потребителям полную информацию по всем видам услуг, и прежде всего по авиаперевозкам, средствам размещения и аренде автомобилей. Перечень продуктов туристических компаний, представленных в режиме онлайн, постоянно расширяется: сегодня он включает групповые и индивидуальные турпакеты по различным видам туризма (приключенческий, экологический, сельский, медицинский, образовательный), круизы, широкий выбор услуг размещения и питания, самые разные дополнительные услуги.

Разновидностью электронного туризма является *мобильный туризм (m-tourism)*. Мобильные технологии в виде приложений для мобильных телефонов (iPhone, iPad, Windows phone, Android) уже сегодня позволяют пользователям по телефону бронировать авиарейсы, отели, автомобили, находясь в любом месте. Под электронным туризмом понимается не только электронная дистрибуция туристических услуг, но и электронные экскурсии, которые также называют виртуальными. Основной тренд на мировом рынке туристических услуг в электронном туризме – это сочетание электронного и человеческого факторов. Например, агентства «Нажми и закрепи» («Click-and-mortar» agencies) – это онлайн-агентства, поддерживаемые сетью традиционных туристических агентств. Они используют как онлайн, так и офлайн-продажи, сочетая удобства электронного бронирования с человеческим участием туристического агента в консультировании и выборе услуг.

Еще одна новая модель электронного турбизнеса – онлайн-система «Назови свою цену» (Name-your-price on-line system). Данная система действует как аукцион наоборот: потенциальный потребитель сообщает системе, что он ищет (дестинацию, сроки путешествия, детали маршрута, условия транспортировки, размещения и цену, которую он желает заплатить). Заказ направляется поставщику, который или принимает его, или отвергает, пример такой системы – Priceline.com.

В результате проведенного исследования были выявлены основные тенденции на мировом рынке туристических услуг, которые проявляются в расширении и реструктуризации рынка, широком распространении сетевого бизнеса между различными секторами туризма. Мировому рынку туристических услуг присущи такие тенденции как:

-диверсификация, т.е. развитие туристического бизнеса на основе широкого разнообразия видов деятельности;

-центрированная диверсификация, т.е. поиск новых возможностей в уже существующих дестинациях для разработки нового турпродукта;

-переход от массового туризма к его индивидуализации;

-либерализация въездных и выездных формальностей;

-возрастание виртуализации обслуживания туристов.

К перспективным на мировом рынке видам туристических услуг относятся культурный, сельский, городской, электронный туризм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Что ждет мировой туризм в 2018 году – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotelia.com/2017/10/global-tourism-2018/> – Дата доступа: 07.02.2019.

2. Мошняга, Е.В. Основные тенденции развития туризма в современном мире – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyetendentsii-razvitiya-turizma-v-sovremennom-mire> – Дата доступа: 07.02.2019.

3. Ходова, С.С., Носова, Ю.А., Дмуха, Д.В. Маркетинговая стратегия агротуризма: эффективные коммуникации в сети Интернет – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.applied-research.ru/ru/article/view?id=11642> – Дата доступа: 13.02.2019.

МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ (ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ)

Л.Ф. Вяжевич

г. Минск, Беларусь

Институт экономики НАН Беларуси

В работе рассмотрены мировые практики управления жилищным фондом. Определены основные организационные формы и цели деятельности жилищных сообществ. Обозначены детерминанты управления жилищным фондом. Сделан вывод о преимуществах и недостатках мировых практик организации эксплуатации, обслуживания, модернизации жилищного фонда в техническом, социальном и экономическом аспектах с учетом современных мировых тенденций.

Ключевые слова: жилищный фонд, жилищные организации, управление, кондоминиумизация, зарубежный опыт.

GLOBAL PRACTICES OF OPERATION, MAINTENANCE AND UPGRADES HOUSING PROPERTY (ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL ASPECTS)

L.F. Vyazhevich

Minsk, Belarus

The Institute of Economics of
the National Academy of Sciences of Belarus

The article looks at the global practice of housing management. The main organizational forms and goals of housing communities are defined. The determinants of housing management are indicated. The conclusion is made about the advantages and disadvantages of the global practices of the organization of operation, maintenance, modernization of the housing in technical, social and economic aspects, taking into account current global trends.

Keywords: housing property, housing organizations, management, condominiumization, renovation, foreign experience.

Основополагающие проблемы управления жилищной сферой, которая имеет потенциально конкурентную среду взаимоотношений собственников с поставщиками услуг и сервисов, прежде всего организационные (распределение компетенций) и финансовые (приоритет самофинансирования и инвестиционной нагрузки собственников жилья) определили актуальность данного исследования.

Глобальная тенденция роста требований к качеству жилищных стандартов, наблюдаемая в большинстве развитых стран способствует акцентированию внимания изучающего данную проблематику экономического сообщества на вопросах эффективного управления жилищным фондом, оттеснив проблематику нового жилищного строительства на второй план.

В Республике Беларусь имеющая место ранее высокая дотационная составляющая, значительная монополизация и централизация управления в данном сегменте, а также избранная модель приватизации жилья при проведении в девяностых годах двадцатого века общей масштабной либерализации цен позволила некоторым экспертам считать, что благоприятный момент для формирования эффективно функционирующего механизма финансирования жилищно-коммунальной сферы и появления мотивации для быстрых и эффективных институциональных изменений в этой сфере был упущен. «Таким образом, выступив на начальном этапе экономических реформ в роли амортизатора социальных последствий, жилищно-коммунальная сфера в современных условиях превратилась в источник угроз для социально-экономического развития страны.»[1,с.142]. В этой связи имеет значимость изучение мировых практик организации эксплуатации, обслуживания и

модернизации жилищного фонда и организационно-экономических основ управления жилищным фондом.

В мировой практике жилищные организации функционируют в различных организационных формах, сущность и цели деятельности которых детерминируются тремя аспектами управления: техническим, социальным и финансовым.

В мировой практике можно выделить три основных социальных института, занятых управлением жилищем: на макроуровне это республиканские органы власти, на мезоуровне местные органы власти и на микро/нано уровне- специализированные частные организации. Поскольку часть фонда социального назначения может сдаваться в коммерческую аренду, то государство в лице специальных правительственных структур, ответственных за развитие в данном сегменте и косвенно управляющих жилищным фондом (Министерство жилищного строительства, пространственного планирования и окружающей среды (Нидерланды), Департамент жилищного строительства (Великобритания), Департамент жилищного строительства и городской застройки HUD (США), Министерство окружающей среды (Финляндия), Национальное агентство по улучшению жилищных условий ANAH (Франция)), в целом не вмешиваясь, требуют от местных жилищных организаций отчетной информации о соотношении рыночных и социальных арендаторов с целью соблюдения интересов последних. Прерогативой данных органов является также разработка критериальных основ социальных стандартов в жилищной сфере.

В большинстве стран мира основными менеджерами жилья типовых потребительских качеств, предназначенного для социального пользования, являются местные органы власти: Орган управления общественным жилищем РНА (США), Орган жилищного управления индейского сообщества ИНА. Создание и функционирование в европейских странах Жилищных сообществ мигрантов является необходимостью, диктуемой временем и связано с современными проблемами наличия, а также перераспределения миграционных потоков из социально/экологически/военно-неблагополучных стран, все более приобретающих массовый характер.

Впервые статус частных неприбыльных корпораций был закреплен в 1901 году [2, с.118]. Их компетенции были расширены в 1975 году за счет предоставления прав заниматься разработкой собственной жилищной политики, анализом и прогнозированием использования жилищного фонда, строительством, распределением, эксплуатацией, ремонтом и модернизацией жилищного фонда. В конце 20 века 763 корпорации, объединенные в общенациональную жилищную конфедерацию Нидерландов AEDDES, владели и управляли более чем одной третью всего жилищного фонда страны [2, с.119]. Таким образом, мировая практика организации и функционирования частных неприбыльных организаций в форме Жилищных ассоциаций (Великобритания, Германия); акционерных предприятий с долей в уставном фонде, принадлежащей местным органам управления (Франция, Бельгия, Дания) доказала свою эффективность. Плоскость деятельности данных корпораций в сфере строительства с поддержкой государства и управления дешевым арендуемым жилищным фондом сохранена и в настоящее время.

Стоит остановиться на опыте территориального закрепления функций распределения и управления эксплуатацией, обслуживанием и модернизацией жилищного фонда в отдельных странах. Например, американские Корпорации развития территориальных сообществ действуют в каждом территориальном образовании численностью от 100 тысяч жителей и регулируют жилищную обеспеченность экономически доступным жильем.

Целесообразным будет отметить общемировую практику и продолжающуюся тенденцию расширения прав арендаторов жилищного фонда, которым во многих странах гарантируется право на участие в управлении жилищем, а в отдельных странах (например, в Испании) и юридическая защита от прекращения договора аренды. В данном случае невозобновление договора регламентируется законодательно.

Техническое управление подразумевает комплекс организационно-технических мероприятий по содержанию, эксплуатации, обслуживанию, ремонту и модернизации жилищного фонда.

Нами поддерживается точка зрения профессора Т.Ю. Овсянниковой [3;4, с.285;5] о выделении в качестве самостоятельной/отдельной стадии воспроизводственного цикла реновации.

В данном контексте модернизация в рамках осуществления технического управления рассматривается нами как элемент реновационного процесса, являющегося стадией воспроизводственного цикла жилищного фонда, функционально заключающемся в частичном повторении производственных процессов в течении стадий жизненного цикла для поддержания потребительских свойств жилищной единицы, исключающем разрушение целостности структуры.

Современные стратегии технического управления жилищным фондом допускают использование различных организационных форм, при этом на современном этапе наблюдается активное применение соучаствующих механизмов, которые подразумевают активность собственников жилья в формировании среды обитания и управлению ею.

Приверженность соучаствующему подходу в управлении жилищным фондом продекларирована и закреплена в Декларации Центра ООН по населенным пунктам ХАБИТАТ III [6].

Практика привлечения населения в целях управления жилищным фондом является отличительным признаком западной жилищно-маркетинговой традиции и применяется во всех европейских странах. Классификация таких структур совместного домоуправления в различных источниках дифференцирована: по формам организации (законодательно закреплённые и стихийные); по объекту привлечения (соучаствующие структуры социального, финансового и технического управления); по возмездности участия (оплачиваемые/неоплачиваемые структуры управления жилищным объектом).

Наиболее распространены в мировой практике модель управления эксплуатацией, обслуживанием и модернизацией жилищного фонда, основанная на запросах собственников и программно-плановая модель. Общим трендом в мировых практиках начиная с конца девяностых годов двадцатого века является преимущественное управление по программно-плановой модели. При крупных домовладениях созданы самостоятельные службы и предприятия технической эксплуатации, функционирующие в правовом поле кондоминиумов.

Запросы и потребности мелких домовладений реализуются путем кооперации или заключения прямых договоров с поставщиками услуг и сервисов, конкурирующих в жилищном сегменте на паритетной основе. Жилищные кооперативы в основном представляют собой крупные организации, владеющие многочисленными жилыми домами. Кооперативы особенно широко распространены в скандинавских странах и в Германии.

Организационно-правовой формой реализации соучаствующего подхода на практике стала организация во второй половине двадцатого века кондоминиумов (совместных домовладений). Широкое распространение они получили в Испании, Бельгии, Франции, а также в США, странах Латинской Америки, Центральной и Восточной Европы.

Зарубежный опыт становления и развития кондоминиумов детально изучен в трудах Врублевского Б.И. [7], который выделяет следующие основные модели развития данного института:

- 1) северо-американская модель, для которой характерно появление кондоминиумов на базе арендного жилья или создание данных организаций застройщиком в новом доме с целью повышения стоимости жилья, полная самостоятельность и самофинансирование создаваемых кондоминиумов, довольно обширный состав имущества и разноплановая деятельность;

2) западно-европейская модель, отличительными чертами которой являются появление кондоминиумов на базе арендного жилья или в результате кондоминиумизации жилищных кооперативов, отсутствие государственной поддержки кондоминиумов, управление только через управляющего (управляющую компанию или частное физическое лицо);

3) модель постсоциалистических стран, для которой характерно появление кондоминиумов в результате реформирования жилищно-коммунального хозяйства и приватизации. Предоставляется выбор способа управления недвижимым имуществом совместного домовладения, одной из которых является товарищество собственников жилья.

В настоящее время в мире практикуются следующие формы делегирования полномочий управления жилым фондом по субъектам управления:

1) управление специализированными фирмами (около 38%); 2) распределение оперативных управленческих функций между собственниками (31%); 3) управление специально нанятым персоналом (используется примерно в 26% кондоминиумов); 4) смешанная форма управления (используется примерно в 5% кондоминиумов) [8]. При этом если ранее привлечение к управлению из числа проживающих было основано преимущественно на реализации прав и свобод их как собственников, то на современном этапе такая практика также решает задачу создания дополнительных рабочих мест (слесарей, электриков, консьержей, других), при этом повышая мотивацию и вовлеченность собственников жилья в создание и улучшение качества жилищной среды, так и в целом улучшая социальную обстановку территориальной жилищной организации. Данный опыт наиболее эффективно реализован в деятельности французских Бюро по управлению кварталами.

Появившаяся в настоящее время возможность преобразования кооперативов в кондоминиумы, характерная в частности для Германии, предоставляет большее преимущество, нежели простое владение паем в кооперативной форме организации управления домовладением. Это связано с тем, что регистрация дома в качестве кондоминиума позволяет жильцам получить/выделить долю в общем имуществе, которое может включать такие объекты жилищной инфраструктуры, как бассейны, прачечные, тренажерные залы, расположенные на территории совместного домовладения, соответственно жилищная единица в целом приобретает более высокую стоимость.

За 140 лет существования совместных домовладений и опыта управления общим имуществом выработан и получил наиболее распространение опыт распределения расходов на содержание общего имущества совместного домовладения в зависимости от доли собственника, то есть пропорционально площади квартиры. Следует отметить, что несмотря на дискуссионность справедливости такого распределения общедомовых расходов, данный принцип обеспечивает наибольшую универсальность и прозрачность ввиду простоты подхода, и позволяет повысить экономическую эффективность управления совместным домовладением в том числе за счет экономии/снижения административных издержек.

Китайский опыт установления и соблюдения правил эксплуатации, обслуживания и модернизации общего имущества совместного домовладения хорошо адаптирован под специфику внутривосточной организации в жилищной сфере.

Суть практики состоит в том, что правила и условия содержания общего имущества домовладения устанавливаются до момента продажи первой жилищной единицы (дома или квартиры) [9, с.71]. Потенциальный правообладатель знакомится с правилами эксплуатации (согласованными с местными органами власти) и нотариально закрепляет обязательства соблюдать эти правила.

Преимуществом использования такой практики является исключение проблем, связанных в частности с содержанием общего жилого фонда при тренде массовой миграции сельского населения в города. В данном случае чувство собственника, ответственного за качество жилой среды обитания, подразумевает де-юре и исключается необходимость

вращения культуры совместного домовладения у собственника, впервые приобретающего опыт эксплуатации и обслуживания общего имущества.

Актуальная для стран постсоветского пространства проблема наличия задолженности по платежам за жилищно-коммунальные услуги участниками домовладения в странах Европы и в Китае регулируется закреплением авансового способа внесения платежей. Авансовые платежи производятся в первых числах месяца исходя из предполагаемых объемов потребления; нередки случаи депонирования, что позволяет избежать задолженности перед поставщиками ресурсов и услуг.

В странах, где ресурсы и услуги для населения считаются товаром, используются депозитные приборы учета с дистанционным снятием показаний. Снятие показаний самими потребителями не практикуется. Данная практика позволяет располагать актуальной информацией о фактически потребленных объемах ресурсов и услуг. Вышесказанное позволяет сделать вывод о комфортном юридическом поле в Республики Беларусь.

В связи с тем, что рациональная постепенная институционализация рыночных структур управления жилищным фондом в условиях преобладания частных собственников жилья может внести большую согласованность и создать необходимые экономические стимулы для повышения эффективности эксплуатации, обслуживания и модернизации жилищного фонда, можно сделать вывод, что функционирование организаций совместного домовладения по примеру кондоминиумов может способствовать: 1) снижению нагрузки на бюджет по содержанию жилищного фонда и перераспределению инвестиционных расходов на новых собственников; 2) повышению эффективности управления жилищным фондом через развитие мотивации собственников в улучшении состояния и повышении рыночной стоимости; 3) развитию рынка жилищно-коммунальных услуг через формирование конкурентных условий заказа на услуги и сервисы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черняк, В.З. Экономика города: учебное пособие / проф. В.З. Черняк, А.В. Черняк, И.В. Довдиенко. – Москва: Кнорус, 2010. – 368с.
2. Кияненко, К.В. Введение в проблематику современного рыночного жилища: учеб. пособие. / проф. К.В. Кияненко. – Вологда: ВоГТУ, 2012. – 159 с.
3. Овсянникова, Т.А. Инвестиции в жилище. / Т.А. Овсянникова // Томск: Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та ТГАСУ, 2005. — 394 с.
4. Бузырев, В.В. Реновация жилых домов как важный фактор увеличения жизненного цикла жилищного фонда в регионе / В.В. Бузырев // Проблемы современной экономики. – Издательство «РОСТ». –2012. С.285-288.
5. Хохлов, О.Б. Оценка эффективности проектов и программ реновации: автореф. дис. канд. экономических наук : 08.00.05 / О.Б. Хохлов.- Новосибирск, 2006. – 26 с.
6. United Nations on Habitat III: декларация по устойчивому развитию городов. //материалы конференции по жилью и устойчивому городскому развитию, 17-20 октября 2016 – г. Кито.
7. Врублевский, Б.И. Совместное домовладение: учеб.- практ. пособие / Б.И. Врублевский [и др.]; под ред. Б.И. Врублевского. – Гомель : ЧУП «ЦНТУ «Развитие», 2003. – 117 с.
8. Создание товариществ собственников жилья за рубежом [Электронный ресурс] / Интернет-школа жилищного просвещения «Мир вашему дому» - информационно-методический центр. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mir.vc.tom.ru/control/8/> - Дата доступа: 15.02.2019.
9. Каленов, Г.Г. Мировая практика организации управления жилищным фондом/ Г.Г. Каленов // сб. материалов по итогам работы респ. семинара /редкол. А.М. Абметко, Минск: Жилкомиздат, 2018 – 192с.

АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ПОВЫШЕНИЕМ РОЛИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ УСЛУГ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ

В.Л. Гурский

г. Минск, Беларусь

Институт жилищно-коммунального хозяйства НАН Беларуси

В статье проведен анализ тенденций и рисков развития водопроводно-канализационного хозяйства зарубежных стран в условиях глобализации. Определены ключевые проблемы, связанные с либерализацией сферы социальных услуг и повышением роли транснациональных корпораций на глобальном рынке услуг водоснабжения и водоотведения. На основе исследований сформулированы основные положения снижения рисков глобализации в этой сфере: эффективная система государственного регулирования, направленная на защиту национальных интересов и отечественного производителя, сохранение контроля над национальным рынком услуг водоснабжения и водоотведения.

Ключевые слова: водопроводно-канализационное хозяйство, тенденции развития, национальные интересы, рынок услуг водоснабжения и водоотведения, риски глобализации.

ANALYSIS OF GLOBAL TRENDS AND RISKS ASSOCIATED WITH THE INCREASING ROLE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE GLOBAL MARKET OF WATER SUPPLY AND SANITATION

V.L. Hursky

Minsk, Belarus

Institute of the housing and communal services of the NAS of Belarus

The article analyzes trends and risks of development of water and sanitation facilities in foreign countries in the context of globalization. The key problems associated with the liberalization of social services and the increasing role of transnational corporations in the global market of water supply and sanitation are identified. On the basis of research, the main provisions of reducing the risks of globalization in this area are formulated such as: an effective system of state regulation aimed at protecting national interests and domestic producers, maintaining control over the national market of water supply and sanitation.

Keywords: water and sanitation sectors, development trends, national interests, water supply and wastewater services market, globalization risks.

Одним из главных приоритетов государственной социально-экономической политики Беларуси на современном этапе является обеспечение гражданам страны комфортных условий проживания и благоприятной среды обитания, с одновременным снижением затрат и повышением качества жилищно-коммунальных услуг [1]. Значимость поставленных перед водопроводно-канализационным хозяйством (далее – ВКХ) Беларуси задач (обеспечение 100% потребителей качественной питьевой водой; повышение эффективности организации и управления эксплуатацией систем водоснабжения и водоотведения; обеспечение очистки сточных вод в соответствии с требованиями нормативных документов и предотвращение истощения источников водоснабжения от загрязнения; снижение затрат на производство услуг ВКХ; повышение инвестиционной привлекательности и хозяйственной самостоятельности предприятий ВКХ) [1], а также необходимость совершенствования организационно-экономического механизма развития

систем водоснабжения и водоотведения, обуславливает актуальность глубокого анализа мировых тенденций и рисков связанных с повышением роли транснациональных корпораций на глобальном рынке услуг водоснабжения и водоотведения и поиска перспективных вариантов развития данной сферы, с учетом мировых тенденций в условиях глобализации. Вопросами развития водопроводно-канализационного хозяйства Республики Беларусь занимались, Харевич Г. Л. [2], Бахмат, А. Б [3], Гуринович А.Д. [4], Бычковский И.В., Новак В.А..

Цель данной статьи исследование мировых тенденций и рисков связанных с повышением роли транснациональных корпораций на глобальном рынке услуг водоснабжения и водоотведения.

Изменения в современной мировой экономике во многом обусловлены процессами глобализации и либерализации, выражающиеся, в том числе, в возрастающей роли транснациональных корпораций что приводит к существенному росту зависимости национальных экономик и жилищно-коммунальных комплексов от привлекаемого иностранного капитала и трансфера инноваций, и существенно повышает риски национальной безопасности. Международные организации, такие как МВФ, ВТО, ЕБРР активно и настойчиво ставят вопросы о необходимости приватизации активов ВКХ в т.ч. через акционирование водоканалов, сокращении государственной поддержки и контроля в этой сфере, привлечении зарубежных операторов для управления объектами ВКХ Беларуси. Необходимо отметить, что подобные процессы уже идут во многих республиках бывшего Советского Союза: России, Казахстане, Армении, Грузии, Украине, существенно влияя на качество и доступность услуг водоснабжения и водоотведения.

Прежде чем дать оценку возможных последствий приватизации объектов ВКХ, либерализации данной сферы и целесообразности привлечения зарубежных операторов необходимо изучить международные практики в данной области.

Необходимо отметить, что несмотря на несколько иной (по сравнению со странами СНГ) подход к управлению ВКХ в европейских странах, проблемы развития в данной сфере во многом сходятся, это: высокий уровень износа инженерных сетей и недостаточного объем инвестиций в модернизацию систем водоснабжения и водоотведения, рост тарифов. Эти проблемы обусловлены объективными факторами, общими для большинства развитых стран в настоящее время, такими как: процессы индустриализации и урбанизации, повышение требований населения к качеству питьевой воды, повышением экологических стандартов, недостатком средств для финансирования отрасли из государственного бюджета и др.

В качестве основного направления решения обозначенных проблем, в развитых европейских странах реализуется концепция делегированного управления ВКХ, суть которой в передаче функций оказания услуг водопровода и канализации от муниципалитетов частным компаниям (операторам) на условиях государственно-частного партнерства, при сохранении государственной (коммунальной) собственности на объекты инженерной инфраструктуры. Вопросы приватизации инженерных сетей и либерализации отношений в ВКХ в большинстве развитых стран не рассматриваются. США открыто заявили что: «Механизм ВТО неуместен для регулирования водных отношений и водной деятельности в США». Аналогично и Евросоюз утверждая Рамочную Водную Директиву ЕС, считает воду наследием Европы, не подлежащим коммерческому обороту.

Исключением из этого правила стала Великобритания, где действительно достигнут самый высокий уровень частного управления в сфере ВКХ. Теоретики неоллиберализма убеждают нас в том, что частник всегда все сделает лучше, потому что им движет личный интерес. И это правда. Частник всегда сделает лучше, но лучше только для себя. Чистая прибыль частных компаний Англии и Уэльса по оперативным расходам превышает 30%, при этом около 20% водопотребителей в Англии и Уэльсе не в состоянии оплачивать счета за

водоснабжение и канализацию, а потери воды в сетях превышают 30% по причине чрезвычайного износа водохозяйственной инфраструктуры.

Параллельно с развитием государственно-частного партнерства, происходит постепенное объединение небольших по размеру компаний водоснабжения в крупные межмуниципальные или частные предприятия с целью повышения эффективности и привлечения инвестиционных ресурсов, и создание, на этой основе, организационно и финансово самостоятельных специализированных компаний водоснабжения. Свое развитие модель делегированного частного управления ВКХ получила через создание крупных вертикально интегрированных транснациональных компаний, во многих европейских странах. Во Франции это такие компании как: Veolia Environnement и Suez Environment, в Германии - RWE Group, в Испании - Grupo Agbar, в Чехии Bond Group и Penta Investments, в Англии – Cascal, в швейцарии - Multiplex Solutions [5].

Наиболее высокий уровень концентрации частного капитала наблюдается в водном секторе Франции где, при сохранении муниципальной собственности на инженерные коммуникации, 85% рынка услуг водоснабжения и водоотведения контролируются двумя гигантскими ТНК: "Suez" и "Veolia", более того, они доминируют на мировом рынке услуг в водном секторе, сосредоточив у себя около 70% частных водных контрактов по всему миру [6].

Вместе с тем, необходимо учитывать, что указанные ТНК являются коммерческими и работая на зарубежных рынках проявляют высокую избирательность, предпочитая обслуживать крупные города, с населением более 100 тыс. человек (Бухарест, Будапешт, Марибор, Гданьски др.). Небольшие города и сельские населенные пункты такие компании обслуживать не берутся. При этом, тариф на воду, по сведениям французской организацией потребителей, у частных компаний на 25 – 30% выше, чем при управлении специализированными муниципальными предприятиями [7].

Несмотря на то, что ТНК активно инвестируют в научные разработки и производство, являются основными каналами международных инвестиций и трансфера технологий, оценка их роли в развитии стран реципиентов весьма неоднозначна. Исследования показывают, что наряду с положительными эффектами, международные корпорации оказывают и негативное воздействие, такое как: препятствие развитию местного производителя локализованного внутри страны через навязывание им неперспективных направлений в международной системе разделения труда, захват наиболее развитых и перспективных сегментов рынка принимающей страны; загрязнение экологии через использование устаревших и экологически опасных технологий; сокращение доходов населения и государственного бюджета через использование трансфертных цен и дискриминационной оплаты труда.

Масштаб деятельности, финансовые и технологические возможности ТНК позволяют им, де-факто, стать главными субъектами социально-экономической политики во многих странах, отодвигая национальные правительства на второй план. Реализуя свои корпоративные интересы ТНК активно лоббируют снижение социальных, экономических и экологических стандартов в странах реципиентах.

Под давлением крупных инвесторов и международных финансовых организаций правительства развивающихся стран вынуждены создавать самые благоприятные условия для ТНК в ущерб собственным национальным интересам. В международных организациях заключаются наднациональные торговые соглашения, благодаря которым национальные правительства лишаются возможности проводить законы, направленные на защиту собственного населения и окружающей среды. Основными институтами обеспечивающими легитимизацию вмешательства ТНК в национальные политики являются ВТО, МВФ, МБРР, а также различные международные форумы и лобби.

С целью решения данной проблемы в ЕС начали совершенствовать механизмы национальных промышленных политик, направленные на защиту «европейских» ценностей (социальных, экологических и экономических стандартов), через общую

промышленную политику ЕС, утвержденную в рамках принятой в 2010 году Европейским Союзом стратегии «Европа 2020». Как уже отмечалось нами ранее: «Основной задачей ключевой инициативы ЕС «Единая промышленная политика в эпоху глобализации» стало повышение конкурентоспособности промышленности посредством комплекса мер национальных и наднациональных органов государственного управления по развитию инновационных технологий, улучшению доступа к финансам, повышению качества человеческого капитала, а также дополнительную защиту собственных производителей на общем рынке и поддержку их экспортной деятельности» [8].

В ЕАЭС механизмы защиты национальных интересов пока в процессе становления. Представляет интерес опыт Казахстана, по привлечению французского оператора Vivendi Water, с целью повышения эффективности и решения накопившихся проблем в ВКХ г. Алматы. Необходимость реформирования сложившейся системы, была обусловлена тем обстоятельством, что при тарифах в 2 – 3 раза ниже себестоимости и отсутствии инвестиций в отрасль за последние 10 лет водоканал города с населением 1,2 млн. человек был близок к банкротству. Привлечение французского оператора планировалось на условиях концессии на срок 30 лет путем создания СП «Алматы Суы» (48 % - водоканал Алматы, 52% - французская компания). Основным способом решения проблем в управлении и эксплуатации водопроводно-канализационных систем города, внедрения инноваций и привлечения международных финансовых ресурсов французский оператор назвал рост тарифов. В результате был остановлен. А ведь если разобраться, то предложить повысить тарифы можно и без всякого иностранного эксперта. Проблема, как улучшить качество услуг и состояние инженерных сетей не повышая тарифы.

Более успешный опыт привлечение иностранных операторов для управления и системой водоснабжения и водоотведения в формате ГЧП имеет Армения. В настоящее время, все относительно крупные системы ВКХ Армении управляются с участием международных операторов – транснациональных компаний Франции, Германии, Италии. По договору аренды компания-арендатор использует находящиеся в муниципальной собственности инженерные системы ВКХ и отвечает за их эксплуатацию, содержание и обслуживание при этом осуществляет сбор платежей. В настоящее время тариф на воду в Армении составляет 191,4 драма (40 центов США) за 1 кубометр [9].

В Грузии пошли несколько по другому пути, был предложен вариант реорганизации управления АО «Тбилводоканал» путем его продажи (приватизации), причем вместе с компанией по водоснабжению городов Мцхета и Рустави, гидроэлектростанцией «*Жинвал ГЭС*» и водоочистными сооружениями «*Рустави – Гардабани*». Данный комплекс объектов ВКХ и энергетики был приобретен швейцарская компания Multiplex Solutions, которая для управления приватизированными системами ВКХ инициировала создание международного оператора Georgian Water and Power. Деятельность оператора оказалась достаточно эффективной, привлечение международных инвестиций позволило обеспечить 24-часовую подачу питьевой воды в Тбилиси. Тариф за 1 кубометр в настоящее время составляют 0,329 лари (13 центов США). В 2003-2004 годах тариф за ВиК не превышал в среднем по Грузии 4 центов США (в эквиваленте) [10].

В России не стали приглашать иностранных операторов, но пригласили иностранных экспертов для подготовке проекта Водного кодекса. Проект был профинансирован правительством Дании (т.е. Евросоюзом), и выполнен бельгийской фирмой Milieu Ltd., которая откровенно признала, что её цель –привести российское водное законодательство в соответствие с торговыми принципами ВТО. Вспомним, что самая либерально-рыночная страна США по этому поводу заявили, что данные принципы неприемлемы для их ВКХ. В результате, Россия, после принятия данного кодекса, стала единственной крупной страной в мире, включившей в основной водный закон требования ВТО, разработанные на принципах либерализма и не предназначенных для сферы социально значимых услуг. Многие эксперты характеризуют, Водный кодекс России как инструкцию по приватизации в водном секторе, которая, в том числе, создает

благоприятные условия иностранным ТНК для получения контроля на рынке услуг водоснабжения и водоотведения. Реализация либерального водного кодекса в России привела к росту тарифов, недостаточности финансирования на содержание инфраструктуры, постоянным авариям и что особенно важно разрушению реальных механизмов государственного регулирования в данной сфере.

К сожалению, и в нашей стране распространена практика, привлечения иностранных «консалтинговых» фирм, которые за огромные деньги берутся выполнить экспертные и консультационные услуги на основе международных стандартов. При этом практическую работу за мизерное вознаграждение зачастую выполняют отечественные ученые и специалисты.

Подводя итог, необходимо констатировать, что специфика социально-экономической политики каждого государства определяется, в первую очередь, уникальностью самих экономических отношений в стране, ее историческим, культурным, религиозным и мировоззренческим контекстом. Нет, и не может быть рецептов, одинаково успешно работающих во всех странах. Как показывает проведенный анализ, в вопросе выбора варианта развития ВКХ решающими могут оказаться не экономическая целесообразность и интересы страны, а и интересы иностранных ТНК. При этом, даже самые экономически эффективные и технологически передовые предприятия окажутся для страны и ее населения бесполезными и даже вредными, т.к. прибавочный продукт будет присвоен ТНК, а внешние эффекты, в форме загрязнения окружающей среды, будут накапливаться в стране. В этой связи, разрабатывая направления совершенствования ВКХ необходимо учитывать, что эффективная система государственного регулирования, направленная на защиту национальных интересов и отечественного производителя, является не менее важным конкурентным преимуществом развития водопроводно-канализационного хозяйства страны, чем привлечение инвестиций и трансфер инноваций, а сохранение контроля над национальным рынком услуг водоснабжения и водоотведения не менее важной задачей, чем снижение удельных затрат и повышение экономической эффективности организаций ВКХ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Концепции совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 декабря 2017 г. № 1037 // Консультант Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

2. Харевич Г. Л. Теоретические и практические проблемы производства услуг коммунального хозяйства, относящихся к общественным благам, в средних и малых городских поселениях в условиях становления постиндустриального общества: монография / Харевич Г.Л., Академия управления при Президенте Республики Беларусь. - Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2014. - 319с

3. Организационная модернизация водопроводно-канализационного хозяйства Республики Беларусь посредством создания интегрированной структуры / А. Б. Бахмат // Актуальные вопросы экономики строительства и городского хозяйства: материалы Международной научнопрактической конференции, г. Минск, 23-24 апреля 2013 года. - Минск: БИТУ, 2014.- С . 314-326.

4. Гуринович, А. Д. О проблемах водного хозяйства Беларуси и путях их решения / А. Д. Гуринович // Актуальные вопросы экономики строительства и городского хозяйства: материалы Международной научнопрактической конференции, Минск, 26-27 апреля 2012 г. / ред. колл: О. С. Голубова [и др.].- Минск: БИТУ, 2013. - С. 19 - 29.

5. Alexander Orwin Privatization of Water and Wastewater Utilities: An International Survey [Electronic resource]. — Mode of access: www.environmentprobe.org/EnviroProbe/pubs/ev542.html/ — Date of access: 29.10.2018

6. Regulation and privatisation of public water supply and corresponding competitive effects. [Electronic resource] / Johann Wackerbauer, 2004. — Mode of access: www.infraday.tu-blin.de/.../wackerbauer%20_%20Regulation%20and%20Privatization%20of%20Public%20water.pdf — Дата обращения: 29.10.2018

7. Иванов В.А. Мировой опыт управления водопроводно-канализационным хозяйством: Учебное пособие / В.А Иванов. – Ижевск, 2013. – 80с.

8. Гурский В.Л. Особенности развития механизма согласования интересов субъектов общей промышленной политики в ЕС / В.Л. Гурский // Журнал международного права и международных отношений. - Минск, 2017. - № 3-4 (82-83). - С. - 57-67.

9. Регулятор повысил тариф на воду в Армении . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://golosarmenii.am/article/60373/regulyator-povysil-tarif-na-vodu-v-armenii> . – Дата доступа: 29.10.2018.

10. В Грузии подняли тарифы на коммунальные услуги. [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://korsovet.ge/gruzia/komunal/>. – Дата доступа: 29.10.2018.

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Т.Е. Давыдова, Е.А. Авдеева
г. Воронеж, Россия
Воронежский государственный
технический университет

В статье представлены результаты исследования различных аспектов развития человеческого потенциала в приложении к современной системе высшего образования. Показаны результаты анализа взаимосвязи родственных категорий человеческого потенциала и капитала. Обозначена роль высшего образования и оценки его качества посредством составления рейтингов деятельности вузов. Предложен качественный показатель, отражающий степень заинтересованности системы в развитии и реализации человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий потенциал, высшее образование, рейтинг деятельности вузов.

DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL AND HIGHER EDUCATION IN THE SYSTEM OF MODERN GLOBAL ECONOMY

T.E. Davydova, E.A. Avdeeva
Voronezh, Russia
Voronezh State Technical University

Presents the results of a study of various aspects of human development in the application to the modern system of higher education. The results of the analysis of the relationship of related categories of human potential and capital are shown. The role of higher education and the assessment of its quality are indicated through the compilation of university activity ratings. A quality indicator is proposed, reflecting the degree of interest of the system in the development and realization of human potential.

Keywords: human potential, higher education, rating of university activities.

В современных условиях инновационного глобального, национального и регионального развития имеет место пересмотр его приоритетов: наблюдается переход от

целей экономического развития к целям развития человеческого, что отмечается, например, А. Мироновой, А. Кизим [1, 2, с.308]. На первый план выводится преимущественно качественное совершенствование всех сфер развития общества в целом и человека в частности.

В сравнении с оценкой экономической категории человека как ресурса (человеческий капитал) все большую значимость приобретает оценка категории человека как цели и основы всеобщего развития (человеческий потенциал) как в трудах исследователей, в частности, А. Мироновой, так и в проектах стратегического развития государства в целом. При этом человеческий потенциал рассматривается многоаспектно, совокупно, структурно.

Классический подход к определению человеческого потенциала отражен, например, в работе Т. Шульца [3]. Согласно его позиции, каждый человек рождается с индивидуальным набором генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, называют человеческим капиталом.

Проведенный нами анализ существующих публикаций, в том числе, А. Кизим, Т. Шульца, S. Anand, A. Sen, A. Докторович, В. Слободчикова, И. Крутий, В. Смирнова, С. Сахаровского [2-10] показывает, что человеческий потенциал во взаимосвязи с человеческим капиталом и в качестве локальной категории исследуется с позиций экономики, социологии, психологии, статистики, лингвистики и т.д. При этом аналитический подход к изучению предполагает тяготение исследователей к преимущественно количественной, качественной или сбалансированной их оценке.

Сущностная, важнейшая составляющая человеческого потенциала исследуется с позиции имеющихся способностей человека к осуществлению открытий, генерации идеи и позиции знаний, накапливаемых в течение жизни, обеспечивающих реализацию способностей. Отдельно рассматривается характеристика среды, или культуры, способствующей развитию творческих способностей человека. В таком разрезе именно система образования трактуется как важнейшая составляющая среды, наиболее благоприятной для отмеченного развития. Образование как таковое определяет накопление потенциала человека и возможность его реализации, что отмечают, в числе других, А. Кизим, Я. Кузьминов, И. Фрумин, J. Salmi, G. Altbach Philip, A. Boni [2, с.310, 11-13]. Качество образования взаимосвязано с качеством человеческого потенциала, причем связь двусторонняя. Соответственно, оценка качества образования является показательной при оценке качества человеческого потенциала и его компонентов.

В научной литературе отдельно отмечается противоречие, возникающее при выборе, встающем перед обществом. Речь идет о предпочтении элитарного развития или развития всеобщего во всех сферах деятельности человека, и, в том числе, в системе высшего образования. Данное противоречие раскрывается, например, в работе J. Salmi и G. Altbach Philip, где отмечается, что не все страны нуждаются в университетах мирового уровня, и что им лучше сосредоточиться на развитии качественных национальных университетов, удовлетворяющих фундаментальные потребности образовательной системы этих стран [12].

Структурный аспект противоречия затрагивается А. Boni, в статье которой представлена матрица, интерпретирующая деятельность субъектов университетов с учетом основных ценностей человеческого развития [13].

Результаты анализа существующих публикаций говорят о том, что оценка деятельности вузов все в большей степени унифицируется, тяготея к использованию системы рейтингов [14-16].

Структурные вариации рейтингов позволяют акцентировать внимание на конкретных качественных критериях, определяющих уровень развития и реализации существующих образовательных программ, учреждений, сообществ. При этом исследователями отмечаются как преимущества использования рейтингов, так и

аргументируются критические замечания относительно существующей теории и практики рейтинговой оценки деятельности вузов. В частности, Е. Балацким и Н. Екимовой ставится под сомнение объективность рейтинговой оценки с использованием уникальных показателей, характерных лишь для незначительного количества вузов [16, с.68-69].

Обозначаются преимущества англоязычных вузов, масштабность государственной поддержки, особенности инфраструктуры и территорий [16, с.75, 17, с.34].

В опубликованных трудах представлены разнообразные варианты классификаций рейтингов по масштабам (глобальные, национальные, региональные), типам (выставление единой оценки вузу или ряда оценок каждой из реализуемых вузом образовательных программ), структуре (монопредметные и мультипредметные), источникам данных (статистика, опросы), группам индикаторов (отраслевые, предметные) и так далее.

В числе глобальных международных рейтингов, в которых принимают участие современные ведущие российские вузы, названы рейтинг агентства «Quacquarelli Symonds» QS, рейтинг британского еженедельника «Times Higher Education» THE, китайский Academic Ranking of World Universities ARWU, рейтинг Webometrics, или Ranking Web, многомерный U-Multirank, рейтинг U.S. News Best Global Universities медиакомпании U.S. News & World Report, Leiden Ranking Центра науки и технологических исследований Лейденского университета (CWTS).

Результаты анализа вариаций расчета рассмотренных нами рейтингов таковы. Рейтинги Webometrics, U-Multirank, Leiden Ranking, «Три миссии университета» рассчитываются только в общем варианте. Национальный рейтинг университетов представлен в общем (сводном) варианте и по компонентам общего расчета, то есть по позициям Исследования, Образование, Инновации, Бренд, Интернационализация, Социализация. Аналогичная вариация присутствует в одном из расчетов рейтинга RUR, где представлены Teaching ranking, Research ranking, International diversity ranking, Financial ranking, Sustainability ranking. Добавим, что все вариации RUR рассчитываются по ряду стран мира. Рейтинги QS, ARWU, THE, US News, Эксперт РА, RUR имеют по несколько целевых вариаций. Для большинства рейтингов характерен расчет общего и предметных вариантов (QS, ARWU, THE, US News). Широко представлены отраслевой (QS, ARWU), региональный (QS, THE, US News), репутационный (THE, RUR) расчетные варианты. Как частные случаи представлены варианты расчета по трудоустройству выпускников (QS), рейтинг молодых университетов (THE), академический (RUR).

Наше исследование показало, что ряд рейтингов различного уровня (преимущественно, глобальных) представлен в общем виде и прикладных – репутационных, предметных, отраслевых, региональных – вариациях. Вариативные рейтинги имеют свои задачи и ориентированы, прежде всего, на совокупную оценку деятельности вузов в соответствующем разрезе, но не на потенциал.

В рамках данной статьи отдельно считаем необходимым выделить особый показатель, который видится нам преимущественно качественным, сложно встраиваемым в структуру рейтинга, но исключительно важным. Охарактеризуем его как упорное достижение цели, связанной с инновационным развитием государства и его территориальных образований на основе накопления, развития и привлечения человеческого потенциала. Примером послужит опыт китайского города Далянь.

Развитие системы высшего образования Китая осуществляется в соответствии с рядом стратегических проектов, в первую очередь, Проекта 211 (выделение и развитие ключевых вузов) и Проекта 985 (развитие системы высшего образования в рамках сотрудничества с местными правительствами), содержание которых достаточно подробно рассматривается, например, А. Голобоковым и Shen Guanzi [17-18].

В частности, Даляньский морской университет, занимающий в национальном рейтинге страны 122 место, в привлечении студентов ориентируется на совершенствование кампуса, лабораторные здания, вычислительный центр, мультимедийный инструкторский центр, исследовательский центр морских наук,

навигационные учебные тренажеры, морские технические тренажеры, три океанских учебных судна. У университета имеются связи с Международной морской организацией (ИМО), Международной ассоциацией морских университетов (IAMU) и другими, в том числе, 15 морскими университетами России, Японии, Кореи, Англии. Норвежским обществом классификации судов (DNV) и Китайской Морской Администрацией Безопасности выдано свидетельство принятых обязательств для подготовки более 2 тысяч зарубежных специалистов по навигации для 30 стран.

Наконец, полагаем важным акцентировать внимание на реализуемой в современном Китае политике привлечения и внедрения инновационных решений при активной поддержке административного ресурса. В данном случае исключительно значимым полагаем развитие государственно-частного партнерства, в итоге определяющего темпы и масштабы развития взаимодействия субъектов системы совершенствования человеческого потенциала в целом [19-21].

К примеру, Международным Координационным Советом выпускников учебных заведений «ИНКОРВУЗ-ХХI», совместно с Центром русско-китайского гуманитарного сотрудничества и развития ежегодно рассылается приглашение к участию в Международном инновационном конгрессе в городе Далянь. Организаторами Конгресса выступают Министерство науки и техники КНР, Министерство образования КНР, Министерство трудовых ресурсов и социального обеспечения КНР, Государственный комитет КНР по иностранным делам и Академия наук КНР. Цель – привлечение мировых разработчиков инновационных технологий и бизнес-структур для глобального объединения потенциала специалистов, технологий, капитала и информации, направленного на превращение города Далянь в региональную столицу инновационного сотрудничества Северо-Восточной Азии. Особо отмечается, что участники получают дополнительные возможности для установления связей с заинтересованными китайскими предприятиями и бизнес-структурами с целью возможной доработки, проведения опытно-конструкторских испытаний и внедрения предлагаемых технологий. Для руководителей отобранных проектов расходы на международный перелет и проживание в Даляне на период работы Конгресса оплачивает принимающая сторона.

Таким образом, подобный опыт позволяет выделять, развивать и использовать инновационный человеческий потенциал узконаправленно и рационально. В данном случае показательно эффективное взаимодействие субъектов инновационного развития, масштаб осуществляемого мероприятия, ориентация на как текущую, так и отложенную отдачу от реализации проекта. Целенаправленная и упорная деятельность, ориентированная на развитие человеческого потенциала, встраивает в систему высшего образования автоматические регуляторы, определяющие ее саморазвитие. При этом вузы самостоятельно, без принуждения составляют дорожные карты, соответствующие общей стратегии регионального, национального, глобального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миронова Анна Вызовы развития человеческого капитала и новая модель социальной политики / Центр стратегических разработок «Северо-Запад» 2012 Санкт-Петербург. – Режим доступа: http://www.csr-nw.ru/files/csr/file_content_696.pdf
2. Кизим А.А. Человеческий потенциал в реализации инновационного развития организаций / А.А. Кизим, А.А. Ворожцова (Анистратенко) // Экономика устойчивого развития. - 2017. - №2(30). - С.307-316.
3. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. New York. – 1968.
4. Anand S., Sen A. Human Development and Economic Sustainability // World Development. Vol. 28. 2000, №12. - P.2029-2049.
5. Докторович А.Б. О сохранении и развитии человеческого потенциала // Пространство и время. - 2011. - №4(6). - С. 125-130.

6. Слободчиков В.И. Антропологическая перспектива развития человеческого потенциала образовательных систем / Слободчиков В.И. Игнатъева Г.А. // Вопросы дополнительного профессионального образования. – 2016. - №1(5). - С. 1.
7. Крутий И.А. Человеческий капитал: эволюция представлений / Крутий И.А., Красина О.В. // Социологические исследования. - 2007. - №8. - С. 127-130.
8. Смирнов В.Т. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с.
9. Сахаровский С.Н. Институциональные факторы формирования человеческого потенциала // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). - 2012. - № 2. - Т.4. - С. 83-92.
10. Мокронос А.Г. Человеческий капитал или человеческий потенциал / Мокронос А.Г., Крутин Ю.В. // Идеи и Идеалы. - 2017. – Т.2. - №2(32). - С. 80-89.
11. Двенадцать решений для нового образования. Доклад Центра стратегических разработок и Высшей школы экономики. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 106 с.
12. Salmi J., Altbach Philip G. New 'World Class' Universities: Cutting Through the Hype/Chronicle.com, 20.10.2011. Available at: <http://www.chronicle.com/article/New-World-Class/129480/>.
13. Boni A. Contributions of a human development approach to re-visioning the quality of universities, 2009. Available at: <http://www.guninetwork.org/articles/contributions-human-development-approach-re-visioning-quality-universities>.
14. Рейтинги. Проект повышения конкурентоспособности ведущих университетов РФ среди ведущих мировых научно-образовательных центров (Проект 5-100). Министерство науки и высшего образования Российской Федерации.- Режим доступа: <http://5top100.ru/rankings/>
15. Полихина Н.А., Тростянская И.Б. Рейтинги университетов: тенденции развития, методология, изменения / Министерство образования и науки Российской Федерации. – М: ФГАНУ «Социоцентр», 2018. – 189 стр.
16. Балацкий Е.В. Международные рейтинги университетов: практика составления и использования / Балацкий Е.В., Екимова Н.А. // Экономика образования. 2012, № 2. - С.67-80.
17. Golobokov A.S. Strategies of China regional universities' key features and its evaluation // The Territory Of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service. Vol. 4, 2016, pp. 27-37.
18. Shen Guanzi. Building World-Class Universities in China: From the View of National Strategies/ Global University Network for Innovation, 26.10.2015. Available at: <http://www.guninetwork.org/articles/building-world-class-universities-china-view-national-strategies>.
19. Авдеева Е.А. Кадровое обеспечение инновационной деятельности // Проблемы современных экономических, правовых и естественных наук в России. Сборник материалов VI Международной научно- практической конференции том 1. - Воронеж: ВГТУ, 2017.- с 147-151.
20. Гасилов В.В. Управление рисками инвестиционной стадии в проектах государственно-частного партнерства / Гасилов В.В., Офин В.П., Провоторов И.А. // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2017. - №1 (367). – С.48-52.
21. Тимофеева Г.В. Трансформация миссии и функций современного университета как научно-образовательного и культурного центра // Материалы международной научно-практической конференции «Роль университета в развитии региональной экономики», 29-31 марта 2018 г.: [посвящ. юбилею проф. С.Б. Бадмаева: материалы] / редкол.: Б.К. Салаев [и др.]. – Элиста: Изд-во Калм.ун-та, 2018. – С. 29-30.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ФОРМАТЕ БРИКС

К.С. Дурненко

г. Симферополь, Россия

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

В статье рассмотрены причины и условия создания экономической интеграции в формате стран БРИКС. Выделены факторы, способствующие и препятствующие экономическому сотрудничеству стран. Сделан вывод о наиболее вероятном формате трансрегионального интеграционного объединения.

Ключевые слова: Россия, БРИКС, экономическая интеграция, мировое хозяйство.

FACTORS OF FORMATION AND ECONOMIC COOPERATION WITHIN BRICS

K.S. Durnenko

Simferopol, Russia

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

The article discusses the causes and conditions for creating economic integration in the format of the BRICS countries. The factors contributing to and hindering the economic cooperation of countries are highlighted. The conclusion is made about the most probable format of a trans-regional integration association.

Keywords: Russia, BRICS, economic integration, world economy.

Объединение стран БРИКС создано в начале XXI века и представляет собой новый формат интеграции стран-лидеровразвивающегося мира. Образование БРИКС - значимое явление в мировой экономике, показавшее что развитие сотрудничества возможно между странами, не имеющими, на первый взгляд, даже общих интересов, и, наоборот, имеющих значительное количество противоречий и географически удаленных друг от друга.

В настоящее время развивающиеся страны, образовавшие БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР), «стремительно становятся экономическими гигантами мира. По общему признанию экспертов БРИКС – самая динамичная пятерка стран по привлечению иностранных инвестиций и экономическому развитию»[1]. БРИКС – трансконтинентальная экономическая платформа для сотрудничества между государствами, охватывающая около 25% суши, 40% населения планеты и обеспечивающая 15% международной торговли [2, с. 7].

Несмотря на кажущуюся несхожесть, существуют политические, экономические, исторические и культурные предпосылки, благодаря которым организация БРИКС была создана, в том числе:

1. Похожие подходы и методы решения вопросов экономических кризисов. Именно возникновение сложности решения указанной проблемы в одиночку послужило толчком для партнерства.

2. Общность, сходство и совпадение внешних интересов стран-участниц группировки по глобальным вопросам современности и прогнозируемого будущего. Страны БРИКС становятся на защиту структуры полицентричного мира, о неприменении силы в сложных ситуациях и совместном решении возникающих глобальных проблем, выступают за изменение структуры мировой экономики, говорят о недопустимости подчинения ООН интересам какой-либо отдельной страны, о международном праве и его нормах. Другими словами, страны-участницы сходятся во мнении относительно геоэкономических и геополитических вопросов современности.

3. Развитие двусторонних отношений между странами организации. Пары Россия-Китай и Китай-Индия являются лидерами в формате БРИКС и носят характер стратегического сотрудничества. В будущем укреплении стратегического характера отношений может стать основой взаимодействия не только между двумя, но и между всеми членами организации.

4. Сходство внутренних интересов стран-участниц, таких как: социально-экономическое развитие, сохранение национальной и культурной идентичности, укрепление позиций каждой страны в политическом и экономическом аспекте на мировом уровне. Данные условия можно считать продолжением второй группы, которая раскрывает идею важности общности стран в разрешении проблем на глобальном уровне.

5. Схожесть эффективного и высокого темпов развития. Именно это условие стало основанием того, что страны группы были включены экспертным сообществом мира в группу экономически быстро развивающихся мировых держав. Угроза снижения этих темпов в кризисные периоды является мотивом для укрепления взаимного доверия стран БРИКС.

6. Интерес группы и некоторых других к формату Россия-Индия-Китай. Схожие направления политики, которые в 2001-2002 гг. Заложили фундамент данному формату, в будущем были преобразованы в формат БРИКС, учитывая разнообразные особенностей новых партнеров.

7. «Взаимодополняемость экономик стран БРИКС. Каждая из стран группировки имеет свои сильные экономические стороны, которые бы хотели развить у себя другие страны группировки. России располагает большими запасами нефти и газа, которых не достает Бразилии и Индии. Индия и Китай обладают большим количеством работников интеллектуальной сферы. Следовательно, страны могут обмениваться тем, что нужно каждой из них в отдельности. При правильном развитии данной предпосылки у стран группировки в целом и в отдельности появится значительно больше возможностей для роста как совместной, так и отдельных экономик» [3, с. 53].

Вместе с тем есть факторы, которые препятствуют странам-участницам вести конструктивный и продуктивный диалог. К ним относятся:

1. Географическая удаленность стран. Вопреки процессу информатизации мира, отдаленность существенно затрудняет высокопродуктивное региональное сотрудничество стран между собой.

2. Культурные и цивилизационные различия стран, которые очень часто влияют на взаимное доверие партнеров друг к другу. Чтобы нивелировать данные различия нужна планомерная, долгая и усердная работа, которая буквально за несколько лет не может разрешиться.

3. Неравномерное развитие отдельных стран БРИКС, к примеру ЮАР, которое связано с влиянием мировых кризисов. Также страны не хотят того, чтобы кто-то один возглавил всех остальных членов БРИКС, вследствие чего стать политически и экономически зависимыми от действий и решений главного. Невзирая на устав группы стран, соглашения о совместном разрешении задач и не проявленность данной проблемы в современности, она присутствует и угрожает взаимному доверию.

4. Государственный аппарат, экономическая и социальная системы. Участники имеют разные формы правления: Российская Федерация-смешанная республика федеративного устройства. Следовательно, РФ юридически имеет политическую независимость, но обязана подчиняться центральному правительству страны; подразделяется на субъекты Федерации, более того, правительство и его решения законны только, если большая часть в парламенте одобряет. Индия-светская либерально-демократическая республика с президентом, премьер-министром и двухпалатным парламентом. Территория Индии равным образом разделена на формально независимые государства, которые должны подчиняться центральному правительству. Китай является социалистическим государством, которое возглавляется председателем, и пользуется

поддержкой не только государственного и военного советов, но и поддержкой народных представителей.

5. «Вопрос взаимоотношений между странами в рамках группировки, к которым относятся, прежде всего, сложные отношения между Индией и Китаем, проблема которых заключается в пограничный конфликт на горной территории Кашмира между китайскими и индийскими военными осенью 1962 года. В прошлом эти проблемы уже очень сильно повлияли на работу организации РИК, но в формате БРИКС они уже в значительной степени нивелированы, хотя некоторая напряженность все еще сохраняется» [4, с. 643].

Бразильские эксперты считают, что в следствии большого количества точек соприкосновения в географическом и макроэкономическом плане, сотрудничество стран БРИКС способно иметь большие возможности. Последний финансово-экономический кризис в мире послужил хорошим толчком для Бразилии в создании взаимного сотрудничества. Именно поэтому в 2008 г. первая встреча министров финансов БРИК прошла в Бразилии. Она встала на поддержку проведения первого саммита в Екатеринбурге для поддержания выработки и образования начального взаимодействия между странами группировки, чтобы совместно найти решение для выхода из мирового кризиса. Также заинтересованность Бразилии к БРИК выражалась в согласии принять второй саммит. Эксперты Бразилии считают, что, в первую очередь, привлекли внимание проблемы изменения международной финансовой системы, в том числе уход от доллара. Вдобавок она является сторонником применения национальной валюты в коммерческих сделках. Делается акцент на разрешение некоторых экономических проблем, проблемы экологии и климата, также энергетические аспекты – образование мирового рынка биотоплива для его последующего преобразования в продукт сырья, развитие ВИЭ.

На сегодняшний день в рамках БРИКС сотрудничество на двустороннем и многостороннем уровне довольно хорошо входит в системы внешнеполитических и внешнеэкономических преимуществ Бразилии, а также обсуждается как основное средство их исполнения. Имеется в виду улучшения значения страны на мировом уровне, достичь больших высот в МВФ, «Группа двадцати» (G20), стремление стать членом Совета безопасности ООН, а также укрепить свои позиции на рынках за пределами Латинской Америки.

Особое внимание Бразилия уделяет разработке определенных позиций по формированию нового мирового экономического порядка, а также развитие процессов институционализации в БРИКС.

Фактически Россия является инициатором сотрудничества стран БРИК, и данное взаимодействие соответствует ее основным национальным интересам, содействует реальной диверсификации и сбалансированности многовекторной внешнеэкономической политики.

В основном БРИКС для России является движущей силой для улучшения экономической позиции в мире. В первую очередь говорится об развитии потенциала крупного и самостоятельного субъекта принимать участие в определении мирового плана в условиях образования его архитектуры и постоянно изменяющегося мира. Большинство российских экспертов считают, что РФ имеет притязания на главенствующую роль в группировке на положение посредника между странами БРИКС и мировыми западными лидерами. Вопросы развития взаимодействия стран-членов сообщества занимают отдельное место среди целей РФ [5, с. 119].

Правительство Индии видит положительные черты в участии государства в группировке и больше внимания уделяется как геополитическим компонентам, так и экономической составляющей сотрудничества, в том числе в научно-технической, энергетической, фармацевтической, сельскохозяйственной и других сферах.

Правительство Индии сообщает о роли БРИКС в беспристрастной реформе наднациональных институтов управления, в первую очередь это ООН, учитывая

обращение индийской стороны в Совете Безопасности ООН по поводу изъявления желания стабильно быть его участником, в продвижении принципов многосторонности.

С самого начала лидеры государства показывали хорошее отношение к институциональным шагам БРИКС и саммиты по развитию взаимодействия называли очень важными событиями.

Особенно обращается внимание на возможности развития экономического взаимодействия среди стран БРИКС, наряду с этим в последние года выделяется факт большого роста двусторонней торговли между почти что всеми странами группировки.

Учитывая то активное положение, которое занимает Индия, в рамках группы специалисты выделяют важность формата трехстороннего взаимоотношения, или «треугольник», Китая, России, Индии. Данных два формата благоприятно воздействуют на сохранение приверженности Индии своей независимой внешнеэкономической политике.

На сегодняшний день, учитывая изменчивый характер участия Индии в разных международных объединениях, в сравнении с G20 лидерами государства БРИКС отмечается в числе самых перспективных проектов учитывая те рамки, в которых позиции Индии имеют шанс на существенное укрепление в мире.

Для Индии сотрудничество с другими странами-членами БРИКС это не только деление своим опытом, но и приобретение опыта других стран. При возникновении решения задач на мировом уровне в сфере сельского хозяйства, глобального потепления, безопасности продовольственных запасов, энергетики Индия принимает непосредственное участие, выражая свое мнение и прислушиваясь к другим. В свою очередь данный факт помогает членам группы обмениваться опытом и прогрессивными идеями с развивающимися государствами, и этим самым помогать развивать путь «Юг-Юг» во взаимоотношениях стран.

Вследствие того, что китайский рынок среди всех государств Азии стал очень быстро развиваться, то Индия захотела, за счет членства в группе, упрочнить взаимоотношения с ним. Таким образом, путем уменьшения воздействия Китая на постоянно проблемные взаимоотношения между Пакистаном и Индией, она пытается на уровне регионов обеспечить достаточное регулирование.

Но Индия не только с Китаем усилить свои взаимоотношения, но и с РФ, вследствие того, что она также важна в урегулировании вопросов по защите Индии от опасности террористического акта пакистанского населения. К тому же, для укрепления международной торговли Индии с Россией в наличие наблюдается огромное количество способов, вдобавок их взаимодействие в развитии технологий и инвестиций. Также выделяется тот факт, что в борьбе с изменениями в климате планеты, прохождении мирового кризиса по экономике, реализации регулирования в мировом масштабе обе эти страны имеют схожие пути решения.

На текущий момент в экономических и внешнеполитических концепциях Китая тематике БРИКС выделяется особое место. Китай можно назвать главным в сфере экономики стран-членов группы и государством, которое в предыдущие года, включая время кризиса экономики мирового масштаба, показывает высокие темпы экономического роста.

Группа БРИКС предоставил правительству очередную причину для осуществления идей распространения и эволюции своего собственного порядка целей экономики. Поэтому, во-первых, Китай подчеркивает важность объединения как механизма построения объективного мультиполярного мира, как связь между Югом и Севером для осуществления переговоров и взаимодействия, схема сотрудничества для разрешения задач развития мирового сообщества, модели сотрудничества государств различных территорий. А во-вторых, следует напомнить, о том, что Китай выступает крупнейшей из менее развитые страны и страной с ростом рынка, крупнейшей экономической структуры БРИКС. Такой подход прослеживается в оценках итогов третьего саммита БРИКС.

Китай также, как и остальные государства, ценит по достоинству роли объединения в разрешении последствий мирового финансового кризиса. Самым важным при этом считается взаимодействие, в первую очередь, в возобновлении экономик своих стран, что, в свою очередь, повлияло бы на мировой экономический рост.

Китай также делает акцент на многообещающие возможности стран-членов группы, аналогичности положений по многочисленным вопросам в международном аспекте и готовности увеличивать открытые и понятные переговоры. Бразильскую промышленность полезных ископаемых, энергетики область России, технологии информационных систем Индии и китайскую обрабатывающую промышленность оно относит к основным конкурентным преимуществам участников.

Третий саммит БРИКС для ЮАР стал знаменательной вехой. Отдельные специалисты Южной Африки особо выделяли преднамеренность правительства государства ввести взаимоотношения стратегического сотрудничества.

Такая прямая заинтересованность в Южной Африке для стран-членов группы являются естественные богатства континента, в первую очередь это нефть, у всех участников группы БРИКС есть свои планы. Цель Бразилии – сформировать под своим руководством новую «Южную ось», репутацию России, которая в Африке смешалась во время холодной войны. Для Индии же государства Африки в основном являются главным партнером и сторонником в плане конкуренции с серьезного противника, такого как Китай. Китай считает взаимоотношения с африканскими государствами долгосрочными и необходимы чтобы занять главенствующее место в мировой экономике.

Вопрос мирового господства БРИКС равным образом является одной из проблем группировки, потому как присутствует стремительная совокупная скорость экономического развития, но частная все же медленная. Вопреки положительным прогнозам, проблемы с ВВП на душу населения оставляют место быть в странах БРИКС. В Бразилии, России и ЮАР плохо развиты многие отрасли промышленности, а в Индии и Китае проблема с перенаселением.

Следовательно, сейчас группировка только формирует свое представление о своих будущих действиях и роли в качестве мирового лидера. Имеющиеся предпосылки для взаимодействия являются фактором благополучного развития объединения в будущем, но все же вопросы развития затрудняет процесс политической и экономической интеграции стран БРИКС. Соответственно, страны-участники БРИКС пока не готовы брать на себя ответственность за ведение мировых дел при условии, что организация станет лидером на мировой арене. Вследствие того, что организации является относительно молодой, то в конечном итоге страны разработают конкретные планы действий по взаимодействию и образованию новой системы мироустройства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дроздова К.Н. Состояние и перспективы развития торгово-экономического сотрудничества в странах БРИКС // Вестник ГУУ. - 2014. - №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-torgovo-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-v-stranah-briks> (дата обращения: 02.02.2019).

2. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Сотрудничество в рамках BRICS в интересах модернизации российской экономики // Латинская Америка (Институт Латинской Америки РАН). - 2013. - № 4. - С. 6-22.

3. Страны БРИКС: тенденции и перспективы развития: материалы мол. Науч. конф. «БРИКС в современном мире: особенности и перспективы стратегического партнерства», Москва, 15 марта 2013 г. / МГИМО (У); под ред. Л. С. Окуневой. – М.: МГИМО-Университет, 2013. – 119 с.

4. Меликсетов А.В. История Китая / А. В. Меликсетов. – М. : МГУ, Оникс, 2014. – 751 с.

5. Меховская К.А., Побирченко В.В. БРИКС: энергетические перспективы для России // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: тр. XVII междунар. науч.-практ. конф., (Симферополь-Гурзуф, 18–20 октября 2018 г.) / под ред. проф. Апатовой Н. В. – Симферополь: ИП Зуева Т. В., 2018. – С. 119-120.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН БРИКС В СОВРЕМЕННЫХ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Е.И. Ковалева, М.В. Мирошниченко, Чжоу Сюань
г. Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Данная статья посвящена исследованию проблем сотрудничества стран БРИКС. В статье рассмотрены перспективы интеграционного взаимодействия стран в торговле и инвестициях, транспортной и коммуникационной инфраструктуры. Выявлены общие приоритетные направления сотрудничества стран БРИКС.

Ключевые слова: БРИКС, интеграция, торговля, инвестиции, инфраструктура, проблемы стран БРИКС, перспективы сотрудничества. .

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE COOPERATION OF THE BRICS COUNTRIES UNDER MODERN GEOECONOMIC CONDITIONS

E.I. Kovaleva, M. Miroshnichenko, Zhou Xuan
Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

This article is devoted to the study of the problems of cooperation of the BRICS countries. The article discusses the prospects for the integration of countries in trade and investment, transport and communication infrastructure. The article identifies common priority areas of cooperation of the BRICS countries.

Keywords: BRICS, integration, trade, investment, infrastructure, problems of the BRICS countries, prospects for cooperation. .

Сейчас процесс глобальной экономической интеграции сталкивается с очевидными проблемами, связанными, в том числе и с неэкономическими факторами. Мировые державы ищут способы для обновления мировой экономики, а региональные игроки – для эффективного встраивания в эти процессы.

Объединение БРИКС – государства Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР – начало свою активную деятельность в 2009 году на первом саммите в Екатеринбурге. Страны БРИКС солидарны в своей неудовлетворенности состоянием дел в современной геополитике, собственным положением в системе международных отношений, в стремлении к обеспечению экономического, социального и политического благосостояния своих участников, и выступают единой силой в процессе формирования новой полицентричной системы международных отношений. За небольшой срок существования группы можно проследить основные тенденции развития и проблемы взаимодействия внутри группы.

Страны БРИКС различны по уровню социально-экономического и политического развития, у каждой существует множество нерешенных внутренних проблем. Объединяет страны, прежде всего, политическое противостояние с индустриально развитыми государствами. Очевидно, что страны, входящие в G7, не

допускают страны БРИКС в круг влиятельных государств и предпочитают выработать дальнейшую стратегию мирового финансово-экономического развития с учетом лишь собственных интересов. «Большая семерка» сохраняет стратегическое господство в финансовой сфере, однако в экономической сфере страны БРИКС являются для этой группы потенциальными конкурентами.

Объединение БРИКС выгодно в экономическом отношении для всех стран-участниц. Но обострение некоторых противоречий могут затормозить дальнейшее развитие группы. В рамках БРИКС за период существования группы прослеживаются как общие противоречия и проблемы между участницами, так и проблемы, которые уникальны и для каждой отдельно взятой страны.

К общим проблемам сотрудничества в рамках БРИКС можно отнести:

1. Географическую удаленность стран друг от друга, что тормозит развитие торговых, инвестиционных и партнерских отношений и в целом интеграцию стран БРИКС.

2. Цивилизационное разнообразие стран БРИКС, что пока не является острой проблемой, но сможет стать определенным препятствием в случае, если страны БРИКС решат создать некое институциональное объединение с программой, уставом, согласованными и едиными для всех правилами участия. Но формат диалогового форума, каковым является БРИКС в настоящее время, предполагает свободу действий каждой из стран, возможность проводить самостоятельную политику, выбирать собственных партнеров, а между собой сотрудничать лишь в случае неоспоримой и взаимной выгоды.

3. Участие стран в других территориальных объединениях и союзах, что обуславливает преимущество интересов территориальных групп над интересами БРИКС. Каждое государство является неотъемлемой частью своего регионального рынка и тесно связано с соседними государствами посредством устоявшихся торговых отношений и инвестиционных потоков. Например, Россия является членом ЕАЭС, а Бразилия – членом МЕРКОСУР, что влечет за собой обязательства перед государствами-членами данных объединений.

4. БРИКС воспринимается Западом как структура, возникающая в противовес развитым странам, что вызывает напряжение в отношениях между этими странами и странами БРИКС. При этом все члены БРИКС имеют тесные экономические взаимоотношения со странами Европы, США, они также заинтересованы в инвестиционном и технологическом сотрудничестве с ними, но стремление стран Запада ограничить растущее влияние БРИКС является значительным препятствием росту сотрудничества.

5. У стран БРИКС отсутствует единый преференциальный торговый режим. Идет поиск оптимальных решений в этом направлении, в основном в формате двусторонних договоренностей, а также посредством механизмов Шанхайской организации сотрудничества, членами которой является Россия и Китай, а Индия обладает статусом наблюдателя, форума Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества, Соглашения о глобальной системе торговых преференций между развивающимися странами и иных международных организаций и договоров. Все страны БРИКС являются центрами крупных региональных интеграционных блоков. Например, МЕРКОСУР имеет преференциальный режим торговли с Индией и Южно-Африканским таможенным союзом.

6. Нечеткая позиция государств по реформированию Совета Безопасности ООН. Китай и Россия являются постоянными членами СБ ООН, а Бразилия, Индия и ЮАР пытаются добиться представительства в этом органе на постоянной основе. Среди участников группы присутствует согласие относительно необходимости реформирования СБ ООН, что находит отражение в итоговых документах и декларациях саммитов. Однако в отношении конечного результата со стороны России

и Китая произносятся лишь общие фразы о том, что они поддерживают Индию, Бразилию и ЮАР в их стремлении играть весомую роль в ООН.

7. Вопрос о ядерном вооружении также остро встает на каждом саммите объединения. Россия и Китай участвуют в Договоре о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО). В то же время Индия, не подписав договор, по факту относится к числу государств-обладателей ядерного оружия. Бразилия и ЮАР являются участниками ДНЯО в статусе стран, не обладающих ядерным оружием (ЮАР отказалась от ядерного оружия в 1991 г.). Индия и Китай негативно воспринимают предложения со стороны остальных участников БРИКС о сокращении ядерных вооружений. А Россия не готова отказаться от своего ядерного потенциала в одностороннем порядке, рассматривая его как средство сдерживания.

8. Неразвита инфраструктура торгового и инвестиционного сотрудничества (зона свободной торговли, альянс и т.п.). Ярко выраженная торговая специализация, относительно высокая взаимодополняемость и низкая взаимозаменяемость торговых потоков оказывает разнонаправленное действие на интенсивность развития интеграционных тенденций в формате БРИКС. С одной стороны, высокая взаимодополняемость повышает интеграционную мотивацию стран-участниц, с другой – низкая взаимозаменяемость и конкурентный потенциал не позволят достичь максимальных эффектов от развития интеграции – развития конкуренции и роста эффективности производственных отраслей».

Группа БРИКС продолжает наращивать свой вес в мировой экономике. Ее доля в общемировом ВВП поступательно возрастает. Одновременно мы видим существенные темпы прироста торговли внутри БРИКС: они заметно превосходят среднемировой показатель. Но этого явно недостаточно для перехода к задачам экономической интеграции. Сказывается общая конъюнктура мирового рынка (прежде всего, в традиционных центрах), которая перешла на режим вялотекущего процесса. Резерв динамичного развития не исчерпан, но уже в значительной мере потрачен.

Для продвижения вперед в деле экономического взаимодействия «пятерке» необходимо всерьез заняться созданием инфраструктуры сотрудничества, как институциональной, так и физической. Возможности влияния БРИКС на мировую экономику, на формирование механизмов глобального регулирования, соответствующих условиям нынешнего века, подкрепляются двумя стратегическими обстоятельствами. Во-первых, важным преимуществом широкой репрезентативности, что, конечно же, особо ценно для международных структур, входящих в «клуб» глобального регулирования. БРИКС представляет четыре континента, объединяет пять региональных лидеров, пять крупнейших цивилизационных ареалов. Соответственно, «пятерка» вправе говорить от имени большей части мирового сообщества. Во-вторых, в формате БРИКС можно усматривать своего рода подтверждение идеи «союза союзов».

Кроме того, странам БРИКС необходимо сконцентрировать усилия на развитии инфраструктуры торгового и инвестиционного сотрудничества (альянсов, зон свободной торговли и т. п.). Особый акцент должен быть сделан на гуманитарной сфере с последовательным расширением видов и механизмов взаимодействия в области туризма, науки, образования, культуры, информационных технологий. Обширные возможности для сотрудничества страны БРИКС имеют также в сферах природопользования, здравоохранения, продовольственной безопасности, экологии и т. д.

Вместе с тем странам группы следует содействовать созданию либо развитию уже имеющихся региональных интеграционных объединений непосредственно в регионах и зонах влияния государств БРИКС, что потенциально повысит авторитет и роль в современной геополитике самих участников БРИКС, а значит, и всего объединения. В случае решения этих задач можно будет наблюдать формирование

особой зоны взаимодействия стран БРИКС - такого геополитического пространства, где эти страны могут свободно сотрудничать без влияния США.

Следует выделить, на наш взгляд, некоторые основные составляющие условия для устойчивого развития интеграционного взаимодействия между странами. Это сфера торговли и инвестиций, финансовое сотрудничество, институциональная и физическая взаимосвязанность. В рамках этих составляющих мы предлагаем некоторые действия, способствующие глубокому укреплению сотрудничества между странами БРИКС.

Так, мы рекомендуем следующие действия для достижения более глубокого интеграционного взаимодействия в таком приоритетном направлении сотрудничества, как торговля и инвестиции, между странами БРИКС:

- развитие диалога по проблемам внутренней инвестиционной политики стран и разработке инвестиционных соглашений;
- усиление партнерства среди организаций, отвечающих за стимулирование инвестиций;
- стимулирование развития партнерства между государством и частным сектором, с целью привлечения дополнительных ресурсов, сочетания возможностей государственно-частного партнерства внутри стран БРИКС в целях осуществления технологически сложных, инфраструктурных проектов;
- стимулирование более тесного сотрудничества между таможенными органами стран (координация сотрудничества между портовыми администрациями, поиск и активная реализация выгодной морской и прибрежной экономической деятельности);
- усиление взаимодействия между национальными статистическими органами в области обмена, сбора и анализа данных;
- стимулирование мобильности для молодых предпринимателей и ученых из стран БРИКС, в частности занимающихся технологическими и инновационными проблемами;
- организация на регулярной основе выставок, отраслевых конференций, круглых столов и бизнес-миссий в целях налаживания партнерских отношений, например, проведение ежегодных торгово-промышленных выставок БРИКС;
- взаимодействие по вопросам интеллектуальной собственности;
- активизация сотрудничества в сфере торговли услугами (например, туризм).

Активное развитие институциональной взаимосвязанности между странами БРИКС способствует углублению сотрудничества и обеспечению единообразия относительно вопросов регулирования, посредством упрощения торговли и роста уровня согласованности и оперативной совместимости учреждений, механизмов и процессов. Сотрудничество между странами БРИКС в данном направлении должно быть сосредоточено на укреплении взаимодействия между таможенными и пограничными ведомствами, а также сближение стандартов работы для торговых представительств.

Также немаловажную роль играет и физическая взаимосвязанность между государствами. Создание сбалансированных, безопасных и динамичных транснациональных транспортно-логистических систем является важнейшим фактором экономического роста стран БРИКС. Для международной торговли и интеграции в глобальные производственные цепочки самым важным элементом эффективной работы является четкая и логичная транспортная система. Информационные и телекоммуникационные технологии, коммуникационная инфраструктура, как ключевой инструмент логистической системы, также в значительной мере ускоряет рост экономики и снижает издержки [1].

Сотрудничество стран БРИКС в этом направлении должно быть нацелено на развитие транспортной и коммуникационной инфраструктуры, а также сопутствующих механизмов:

- разработка и утверждение долгосрочных программ сотрудничества в области транспортно-логистической политики;
- стимулирование развития транспортной инфраструктуры;
- поиск и внедрение инновационных технологий, а также проектировочных и правовых решений в целях создания новых международных транспортных коридоров на территории стран БРИКС;
- создание подходящих условий для внедрения и активного использования унифицированных электронных систем обмена данными и мониторинга в логистике для упрощения перевозок в странах БРИКС;
- разработка и использование инновационного коммуникационного оборудования (например, интеллектуальных транспортных систем и спутниковых навигационных систем);
- привлечение малых и средних предприятий, развитие механизмов государственно-частного партнерства, в том числе в области строительства портов, аэропортов, автодорог, развития железнодорожной инфраструктуры.

Таким образом, основными препятствиями осуществления полномасштабного сотрудничества являются географическая удаленность стран БРИКС друг от друга, участие стран в других, более приоритетных для них территориальных объединениях и союзах, а также недружественное отношение западных стран к группе БРИКС.

Страны БРИКС обладают достаточно высоким потенциалом для дальнейшего экономического развития: это обусловлено наличием мощной ресурсной базы и стремлением этих стран развивать сотрудничество. Самым важным приоритетом в сотрудничестве можно выделить необходимость развития более тесных двусторонних экономических и политических отношений в рамках объединения БРИКС, объединяя при этом усилия для решения финансово-экономических проблем.

Турбулентная международная обстановка требует не только активизации многовекторных усилий по укреплению политического и экономического влияния объединения в мире. Нужны также меры по повышению качества информационного противодействия попыткам - внутри и вне БРИКС - поставить под сомнение цели и саму философию объединения. Также необходима совместная работа стран-членов по улучшению репутационной привлекательности БРИКС. Многие в этом плане будут зависеть от усилий России, которая за последние годы накопила немалый опыт противодействия западным инициаторам информационных войн.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия экономического партнерства БРИКС до 2020 года [Электронный ресурс]: Принят по итогам седьмого саммита БРИКС в г. Уфа 9 июля 2015 года // Официальный сайт администрации Президента России. – Режим доступа: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/ru/KT0SB.pdf>
2. Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС [Электронный ресурс]: Утверждена Президентом Российской Федерации от 9 февраля 2013 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. Астахов, Е. А. Такие разные страны-члены БРИКС. И все-таки вместе [Текст] / Е. А. Астахов // Международная жизнь. – 2018. – №8. – С. 121-138.
4. Национальный комитет по исследованию БРИКС в России [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Раздел «О БРИКС», «Библиотека». – Электрон. данные. – НКИ БРИКС, 2011-2014. – Режим доступа: <http://www.nkibrics.ru>

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ УЧАСТНИКОМ СОГЛАШЕНИЯ О ЗОНЕ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ С ЕАЭС – АРАБСКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ ЕГИПЕТ И ВЫЯВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

О.А. Коледа

г. Минск, Республика Беларусь
Институт экономики НАН Беларуси

В статье проведён анализ торгового оборота между Республикой Беларусь и Арабской Республикой Египет. Выявлены основные тенденции состояния двусторонних торговых отношений. Разработаны предложения по минимизации внешнеторговых рисков для Республики Беларусь при условии соглашения о зоне свободной торговли с ЕАЭС и Арабской Республикой Египет.

***Ключевые слова:** Республика Беларусь, Арабская Республика Египет, зона свободной торговли, ЕАЭС, внешняя торговля, конкуренция, внешнеторговые риски*

ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF REPUBLIC OF BELARUS WITH POTENTIAL MEMBER OF AGREEMENT OF FREE TRADE WITH EAEU – ARAB REPUBLIC OF EGYPT AND POSSIBLE RISK IDENTIFICATION

O.A. Koleda

Minsk, Republic of Belarus
The Institute of Economics NAS of Belarus

Trade between Republic of Belarus and Arab Republic of Egypt has been analyzed in the article. The main trends of mutual trade relations have been identified. Proposals for minimization foreign trade risks for Republic of Belarus subject to possible free trade agreement between EAEU and Arab Republic of Egypt are being developed.

***Keywords:** Republic of Belarus, Arab Republic of Egypt, free trade zone, foreign trade, competition, foreign trade risks*

Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29 декабря 2016 года № 17 «О начале переговоров с Арабской Республикой Египет о заключении соглашения о зоне свободной торговли» дало старт процессу углубления интеграции ЕАЭС с крупнейшей арабской страной мира.

В декабре 2017 года проведены технические консультации по согласованию формата предстоящих переговоров, а также планируемого к заключению соглашения. Впоследствии был произведён обмен первоначальными предложениями по проекту соглашения. Первый раунд переговоров запланирован к проведению в конце 2018 года – начале 2019 года.

Для Беларуси рынок Арабской Республики Египет представляет огромный интерес. Страна является ёмким рынком сбыта белорусской продукции. Учитывая выгодное положение Египта, он может выступать как главный логистический центр для выхода белорусской продукции на рынки Африки и арабских стран.

В 2017 году Арабская Республика Египет занимала 33-е место в белорусском экспорте с зарубежными странами (0,2% от общего объёма экспорта), и 66-е место в импорте среди зарубежных стран (0,1% от общего объёма импорта).

Доля Беларуси в торговле Египта незначительна, так в 2017 году Беларусь занимала 111-е место в экспорте египетских товаров (0,02% от общего объёма экспорта) и 65-место в импорте (0,1% от общего импорта).

В 2017 г. белорусский экспорт в Египет составил – 76,12 млн долл. США, импорт – 21,34 млн долл. США, внешнеторговое сальдо положительное – 54,78 млн долл. США. За все годы внешнеторговых отношений у Беларуси было положительное сальдо внешней торговли. Максимальной величины экспорт Беларуси достигал 134,1 млн долл. США в 2014 году, импорт из Египта – 88,32 млн долл. США в 2015 году, торговой оборот 186,34 млн долл. США в 2015 году. Последние 5 лет наблюдались резкие колебания во внешнеторговом обороте двух стран, что связано с кризисными явлениями в экономике Египта. Так, курс национальной валюты Египта – девальвировался с уровня в 6,8 до 18 египетских фунтов за 1 долл. США. Резкий рост египетского экспорта в Беларусь в 2015 году, связан в первую очередь с выгодной конъюнктурой и удешевлением цен на египетскую сельскохозяйственную продукцию, где небольшая доля импортной составляющей (Рис. 1)

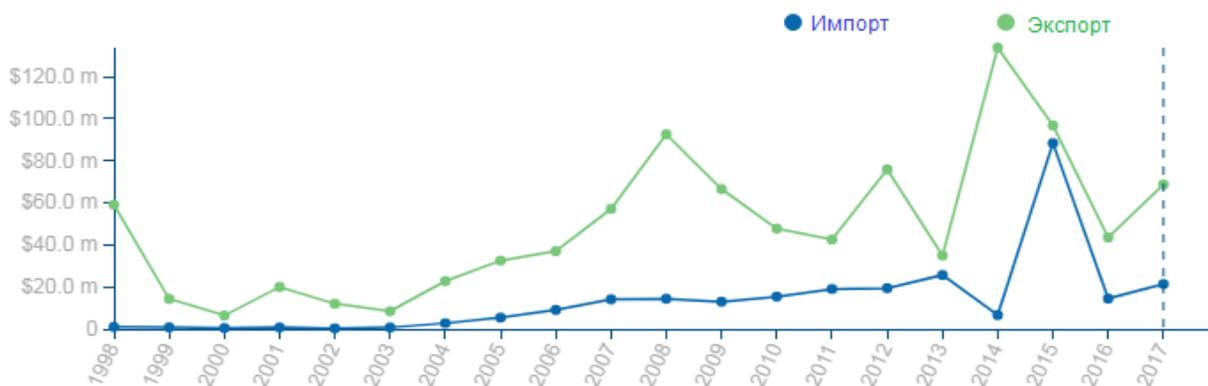


Рис.1. Динамика внешней торговли товаров между Республикой Беларусь и Арабской Республикой Египет в 1998-2017 гг.

Источник: [1]

Ведущими экспортёрами белорусской продукции в Египет являются ОАО «Белорусский металлургический завод», ОАО «Минский тракторный завод», ОАО «МАЗ», ОАО «Белшина» и концерн «Белнефтехим». В Египте созданы сборочные производства грузовых автомобилей МАЗ на базе египетской компании «Sakr Factory» и тракторов МТЗ на базе египетских компаний «Tractors & Engineering Co.» (TECO), «MM Group for Industry and International Trade S.A.E».

Структура белорусского экспорта в Египет формируется за счёт металлопродукции; тракторов; печатной продукции; древесины и изделий из древесины; запчастей; шин; рентгеновской аппаратуры; контрольных и измерительных приборов; автомобилей грузовых; дорожно-строительной техники, удобрений. Экспорт Беларуси в Египет в основном представлен промышленными товарами с большой добавленной стоимостью. Последние пять лет структура экспорта Беларуси стабильна, существенных изменений в первой десятке товаров Беларуси не наблюдается. Главными товарными группами экспорта Беларуси являются: *железо и сталь; транспортные средства, кроме трамваев и поездов*. Совокупно эти две позиции заняли в 2017 году около 77%. (Рис. 2)

Такая структура товарного экспорта несёт потенциальные риски в случае изменения конъюнктуры на египетском рынке. Сейчас в зоне Суэцкого канала активно создаются свободные экономические зоны, в том числе с участием одной из стран ЕАЭС, Российская промышленная зона (РПЗ). Создание промышленных зон будет способствовать развитию промышленности в Египте. Резидентами российской промышленной зоны в Египте могут стать «Газпром нефть», «КамАЗ», группа ГАЗ, УАЗ, Renault, «Татнефть», «Интер РАО», «Трансмашхолдинг» и другие компании. Активная политика египетского правительства в области импортозамещения может существенно ограничить возможности белорусских экспортёров в среднесрочной перспективе на египетском рынке.

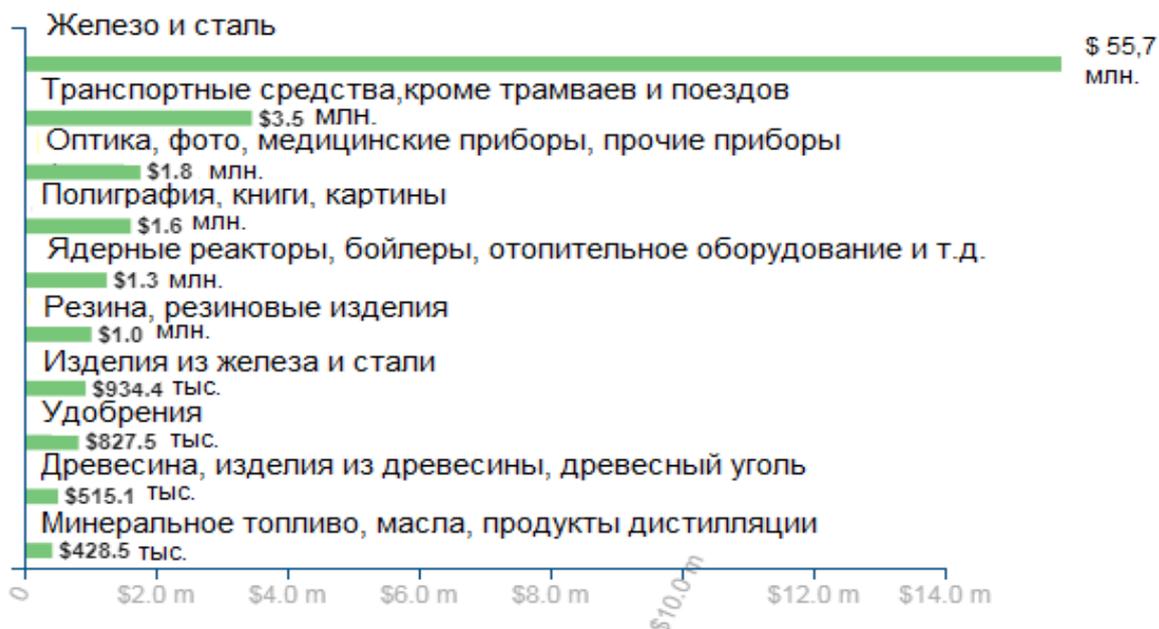


Рис 2. Десять первых товарных групп экспорта в Арабскую Республику Египет из Республики Беларусь в 2017 году

Источник: [1].

Основные товарные группы импорта из Египта представлены в основном сельскохозяйственной продукцией, продукцией пищевой и лёгкой промышленности. Значительную долю в египетском импорте в Беларусь занимает *фармацевтическая продукция*. В Египте создана конкурентоспособная фармацевтическая промышленность с участием иностранных компаний из стран ЕС, США, Швейцарии, Китая и Индии. С открытием новых месторождений газа и нефти на шельфе Средиземного моря активно развивается нефтехимическая отрасль. (Рис. 3)

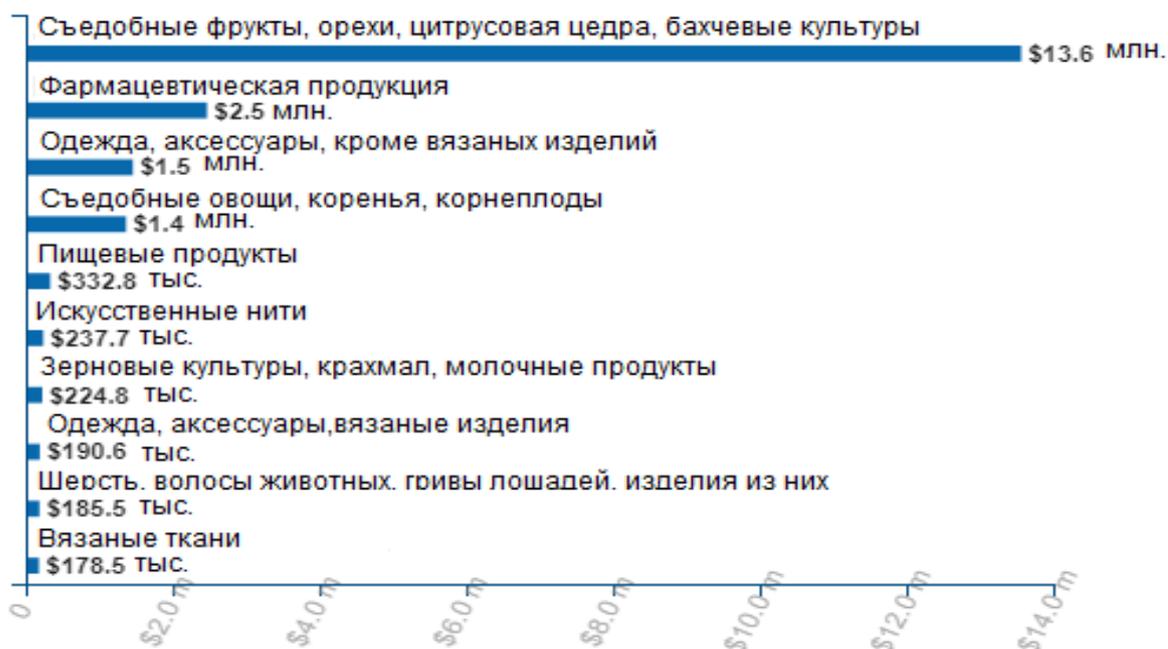


Рис 3. Десять первых товарных групп импорта из Арабской Республики Египет в Республику Беларусь в 2017 году

Источник: [1]

Вступление Египта в ЗСТ с ЕАЭС может негативно повлиять на структуру внешнеторгового оборота Республики Беларусь. Негативные факторы связаны с возможностью резкого увеличения присутствия египетской продукции на белорусском рынке. В первую очередь, это касается продукции лёгкой промышленности и сельского хозяйства. Развитие импортозамещающих производств в Египте может также увеличить спрос на них со стороны белорусских контрагентов, особенно это касается продукции химической отрасли и фармацевтики. С запуском промышленных мощностей в индустриальных зонах Суэцкого канала, есть вероятность снижения торговли по основным экспортным группам Беларуси. Усилится конкуренция на египетском рынке со стороны российских промышленных компаний, которые собираются производить широкую гамму промышленной продукции в Египте, аналогичной той которую экспортирует Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внешняя торговля Республики Беларусь с Арабской Республикой Египет [Электронный ресурс] / International trade in goods and services based on UN Comtrade. Международная торговая статистика. База данных ООН. - Режим доступа: <https://comtrade.un.org/labs/dit-trade-vis/?reporter=112&partner=702&type=C&year=2017&flow=2> - Дата доступа: 22.09.2018.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Минск, 2018 - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/d88/d888e3dbd9d197e732e55629b1505071.pdf> - Дата доступа : 22.11.2018.
3. Евразийский экономический союз связи с внешним миром Briefing [Электронный ресурс] / ЕАБР.-Алматы, 2017-Режим доступа: https://eabr.org/upload/data/EDB_Centre_2017_Monograph_Chapter_5.pdf -Дата доступа : 25.11.2018

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

А.О. Колосова, Е.И. Дорохова

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассмотрены показатели динамики международной трудовой миграции в Российской Федерации за 2013-2017. Выявлены факторы и центры притяжения миграционных потоков в Российской Федерации. На базе данных федеральной службы статистики авторами проанализированы количественные показатели миграции и выявлены основные темпы их роста.

Ключевые слова: международная миграция, глобализация, миграционное сальдо, демографическая ситуация, трудовая миграция, трудовые ресурсы.

FEATURES OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION IN RUSSIA

A.O. Kolosova, E.I. Dorokhova

Russia Belgorod,

Belgorod State National Research University

The article examines the dynamics of international labour migration in the Russian Federation over the past five years. The problem of migration has always played a crucial role in the process of globalization of the world economy. On the base of Federal Statistic Service data the authors have analyzed the quantitative indicators of migration and identified the main rates of their growth.

Keywords: *international migration, globalization, migration balance, foreign countries, demographic situation, labour force, labour resources.*

В настоящее время международная миграция в системе мировой экономики становится одним из детерминантов, содействующим глобализации стран и регионов, а также ключевым фактором их развития и экономического роста. Современная демографическая ситуация в России в значительной степени обусловлена социально-экономическими процессами на фоне научно-технической, технологической и информационной революции. Регулирование как внешней, так и внутренней миграции оказывает непосредственное влияние на процесс модернизации экономики государства и страны в целом и является объектом пристального внимания.

Миграционные потоки активно функционируют, развиваются на протяжении последних двух десятилетий. Перемещение населения в России обусловлено рядом экономических, социальных, политических и природно-климатических факторов. К основным причинам миграционного движения можно отнести, во-первых, различие в уровнях экономического развития стран и регионов, во-вторых, состояние национального рынка труда, в-третьих, уровень заработной платы и условия труда и др.

Сегодня в России преобладает внутренняя миграция, тогда как внешняя миграция играет второстепенную роль. Так, Москва, Санкт-Петербург, а также Краснодарский край являются лидирующими регионами по привлечению внутренних мигрантов. Во внешней миграции преобладают граждане стран СНГ и Украины. Также иммигрируют в Россию жители Китая, Афганистана, Вьетнама и Турции.

В таблице 1 представлены показатели внешней миграции в Российской Федерации в 2013-2017 гг.

Таблица 1

Миграция в Российской Федерации в 2013 - 2017 гг.

Год	Прибывшие			Выбывшие			Миграционное сальдо
	Всего, чел.	из зарубежных стран, чел.	из зарубежных стран, в % от общей численности прибывших	Всего, чел.	в зарубежные страны, чел.	в зарубежные страны, в % от общей численности выбывших	Всего, чел.
2013	4496861	482241	10,72	4201002	186382	4,44	295859
2014	4663427	590824	12,67	4363437	310496	7,12	299990
2015	4734523	598617	12,64	4489139	353233	7,87	245384
2016	4706411	575158	12,22	4444463	313210	7,05	261948
2017	4773500	589033	12,34	4561622	377155	8,27	211878
Итого	23374722	2835873	-	22059663	1540476	-	-

Составлено по материалам: [3]

Статистические данные свидетельствуют о том, что за последние пять лет максимальное значение прибывших и выбывших граждан наблюдалось в 2017 году. Значения показателей, в свою очередь, увеличивались из года в год, за исключением 2016 года. Масштабы прибытия (валовая сумма прибывших) за весь исследуемый период

составили 23 374 722 чел., масштабы выбытия (валовая сумма выбывших) – 22 059 663 чел. На протяжении исследуемого периода наблюдалось положительное миграционное сальдо.

Доля иммигрантов из зарубежных стран колеблется в пределах от 10 до 12%, что свидетельствует о преобладании внутренней миграции.

В 2013–2017 годах (за исключением 2016 года) наблюдался общий тренд роста основных показателей миграции населения в Российской Федерации - число прибывших и выбывших, сальдо миграционного прироста за указанный период демонстрировали положительные значения.

По первоначальным статистическим данным были проведены расчеты показателей динамики движения рабочей силы, которые представлены в таблице 2.

Данные Росстата свидетельствуют, что количество иммигрантов в Россию растёт, но ниже показателей темпов роста выезжающих. Наибольший темп роста эмигрантов приходится на 2014 г. и составляет 166%.

В таблице 2 также приведены расчёты коэффициентов прибытия и выбытия мигрантов. Так, в 2013 году коэффициент прибытия на территорию РФ в среднем на каждую 1000 человек населения составил 3,36, в 2017 – 4,01. Коэффициент выбытия составил в 2013 году – 1,3, в 2017 году – 2,57.

Сегодня Российская Федерация входит в число мировых лидеров по количеству принимаемых иммигрантов, уступая только США и Германии.

Так, за 2018 год оформлено 268,2 тысячи разрешений на временное проживание и более 191,5 тысяч видов на жительство иностранным гражданам, гражданство Российской Федерации приобрели 267,4 тысячи человек [4].

Таблица 2

Основные показатели динамики международных миграционных потоков в РФ в 2013 - 2017 гг.

Год	Население, чел.	Прибывшие, чел.	Выбывшие, чел.	Тр, %		Тпр, %		Кп, ‰	Кв, ‰
				П	В	П	В		
2013	143347059	482241	186382	-	-	-	-	3,36	1,30
2014	143666931	590824	310496	122,52	166,59	22,52	66,59	4,11	2,16
2015	146267288	598617	353233	101,32	113,76	1,32	13,76	4,09	2,41
2016	146544710	575158	313210	96,08	88,67	-3,92	-11,33	3,92	2,14
2017	146804372	589033	377155	102,41	120,42	2,41	20,42	4,01	2,57

Составлено по материалам: [3]

На основные показатели миграции в России заметное влияние оказали макроэкономические факторы, в том числе динамика курса рубля. Внешняя миграция способствовала определённому решению демографических проблем за счёт притока трудоспособного населения, а также переезду в страну лиц, имеющих профессиональное образование [5].

Основные документы стратегического планирования Российской Федерации, в частности, Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года, предусматривают стимулирование территориальной мобильности населения и привлечение мигрантов. Представляется целесообразной в этой связи корректировка соответствующих положений миграционной политики, повышение внимания вопросам стимулирования приживаемости мигрантов в местах вселения.

Согласно Концепции, предполагается обеспечить последовательное и стабильное увеличение расходов на государственную поддержку семей с детьми и охрану здоровья населения. Среди мероприятий по стабилизации демографической ситуации делается акцент на следующие моменты:

- уменьшение оттока квалифицированных специалистов,

- увеличение объёмов привлечения на постоянное место жительства в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, квалифицированных иностранных специалистов и молодёжи. В свою очередь, это будет способствовать обеспечению миграционного прироста на уровне не менее 200 тыс. человек ежегодно [1].

В итоге, к 2025 году предполагается обеспечить: увеличение численности населения, ожидаемой продолжительности жизни до 75 лет, суммарного коэффициента рождаемости, снижения уровня смертности в 1,6 раза, обеспечения миграционный прирост на уровне более 300 тыс. человек ежегодно.

Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод о достаточно стабильной демографической ситуации в России на протяжении анализируемого периода. Этому способствуют миграционные потоки. Можно утверждать, что трудоустройство в России пользуется привлекательностью в основном у граждан стран постсоветского пространства и представляет собой закономерный процесс, который в условиях глобализации экономики приобретает всё большие масштабы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]: // Консультант Плюс: справочная правовая система. Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
2. Об утверждении Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года: Указ Президента Российской Федерации от 13 июня 2012 г. Официальный сайт. URL: <http://kremlin.ru/news/15635>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/
4. Сводка основных показателей деятельности по миграционной ситуации Российской Федерации за январь-декабрь 2018 года / Министерства внутренних дел Российской Федерации. - Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/15854310/>
5. Трубин, В. Миграция населения в России: тенденции, проблемы, пути решения: социальный бюллетень / В. Трубин, Н. Николаева, С. Мякишева, А. Хусаинова. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 2018. – 54 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОФФШОРОВ

В.М. Кузьмина, А.Б. Ильбудо

Курск, Россия

Юго-Западный государственный университет

Оффшоры можно изучать с разных сторон, например, их влияние на внутренние экономические и финансовые процессы отдельных стран, которые затрагивают в том числе и систему налогообложения, а с другой стороны их воздействие на мировую финансовую систему в целом. Оффшорные зоны на протяжении долгого времени используются в качестве не совсем легального, но не запрещённого способа вывоза капитала из страны. Необходимо отметить то, что оффшорные юрисдикции располагаются в основном на небольших островах, соответственно создание подобных экономических зон является одним из способов стран успешно вести свою экономику в условиях достаточно узкого выбора основной экономической деятельности данных территорий.

Ключевые слова: оффшоры, финансовая система, оффшорная политика

PROSPECTS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF OFFSHORE

V. M. Kuzmina, A. B. Iboudo

Kursk, Russia

South-West state University

Offshore can be studied from different sides, for example, their impact on the internal economic and financial processes of individual countries, which affect including the tax system, and on the other hand their impact on the global financial system as a whole. Offshore zones for a long time are used as not quite legal, but not prohibited method of export of capital from the country. It should be noted that offshore jurisdictions are located mainly on small Islands, respectively, the creation of such economic zones is one of the ways countries successfully conduct their economies in a fairly narrow selection of the main economic activities of these territories.

Keywords: *offshore, financial system, offshore policy*

Оффшорная юрисдикция или оффшор – территория в составе страны, или государство, которое предоставляет иностранным компаниям особые условия ведения бизнеса. Среди них есть налогообложение по сниженной ставке, довольно простые правила корпоративной отчётности и управления, а также возможность скрыть настоящих владельцев бизнеса.

Для того чтобы понять, каково место оффшоров в современной глобальной экономике, необходимо вспомнить хотя бы краткую историю возникновения и развития оффшорных юрисдикций, которая была описана в данной курсовой работе ранее. Так одними из главных побудителей активного процветания оффшоров явились ТНК, поэтому необходимо рассмотреть подробнее их мотивы.

Компании по всему миру активно используют оффшоры, как один из способов оптимизации издержек. Показателен пример России, где с 90-х годов по настоящее время использование оффшорных юрисдикций значительно видоизменилось от способа оформления договоров купли-продажи до более сложных вариаций торговых соглашений. Также оффшорные фирмы используются для краткосрочного и долгосрочного финансирования. Некоторые крупные банки России также владеют оффшорами за границей.

В глобальном плане, о роли оффшоров можно судить по их удельному весу в мировом богатстве. В 2012 году оффшорные компании контролировали около 7,8 триллионов долларов, что составляло 6,4% от общего мирового богатства. Оффшоризация мировой экономики ускоренными темпами протекала в 90-е года прошлого столетия, так продолжалось вплоть до мирового кризиса конца нулевых XXI века. Кризис оказал лишь некоторое сдерживающее воздействие, так после первых преодолений его последствий международное движение капитала через оффшоры снова начало нарастать. Тем не менее нельзя сказать, что тенденция к нарастанию в настоящий момент такая же, как и в прошлом веке, что обуславливается законодательным ужесточением оффшорной политики в Европе и Северной Америке. Это послужило одной из причин возрастающей популярности так называемых «мидоффшоров», то есть полуоффшоров, территорий, которые нельзя назвать классическими оффшорными юрисдикциями, но они приближены к ним из-за низких налоговых ставок, упрощённой системы регистрации и отчётности.

Для более наглядного и точного представления о значимости оффшоров в глобальной экономике можно привести пример использования их крупнейшими мировыми корпорациями. График, представленный на рисунке 1, показывает объёмы оборота средств (в миллиардах долларов) оффшорах, такими компаниями как Apple,

Microsoft, IBM, Johnson & Johnson, Google, Exxon Mobil, Pfizer, Merck Cisco и General Electric.

Так, по некоторым данным, государственная казна США в последние годы недополучает около 100 миллиардов долларов в год, а в масштабах всей Земли эта цифра достигает 2,5 триллиона долларов.

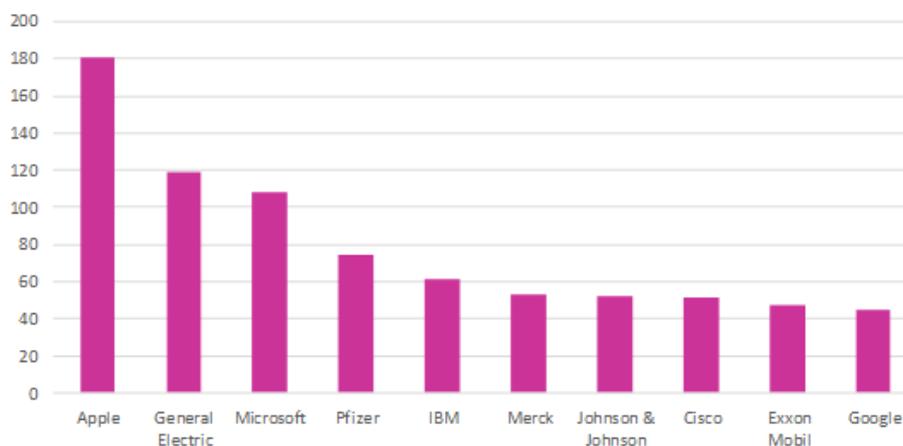


Рис. 1. Диаграмма средств в оффшорах крупнейших компаний

Также нельзя не упомянуть информацию, которая появилась в 2015 году и носит название «Панамский Архив», это утечка информации у панамской юридической фирмы Mossack Fonseca. В архиве содержалось около трёх терабайтов информации о частных лицах и компаниях, причастным ко владению оффшорами, в том числе содержались сведения о главах и высших чиновниках государств и международных организаций и их родственниках, но документ не затронул ни одну оффшорную компанию Соединённых Штатов.

Подходя к рассмотрению будущего оффшорных юрисдикций необходимо обобщить все рассмотренные в данной курсовой работе факторы, но также необходимо ввести новый ряд проблем, с которыми связана деятельность оффшоров. Выдающийся британский социолог Джон Урри считает, что оффшоры не являются сугубо политико-экономической проблемой: оффшоризация препятствует эффективной борьбе с большим количеством выброса углекислого газа в атмосферу, так оффшоры и их последствия притупляют чувства взаимного долга и ту часть налогов, которые было бы необходимо потратить на необходимые экологические меры. Но в первую очередь, огромная значимость финансов превалирует над потребностями устойчивого развития, а наиболее заинтересованный в оффшорах бизнес – крупный.

Согласно этому высказыванию помимо всех проблем, которые связаны с оффшорами появляется ещё одна обширная тематика. Однако даже если собрать все отрицательные стороны оффшоров и их положительные проявления (для небольшой группы стран и крупного мирового бизнеса) в настоящее время победит заинтересованное в оффшорах меньшинство и это будет являться логическим исходом в мире достаточно либеральной экономической мировой системы. Между тем нельзя упускать тот факт, что многие государственные деятели и их родственники пользуются оффшорными юрисдикциями для сохранения своих средств и обеспечения их анонимности, в этом случае борьба с оффшорными юрисдикциями кажется лицемерием, и одновременно оказывается, что основная проблема оффшоров не в их предложении, а в спросе на подобные юрисдикции [2].

Наблюдая за оффшорной политикой некоторых стран, в частности США, можно заметить двойственной, о которой уже упоминалось в настоящей исследовательской работе: активная борьба с оффшорными юрисдикция по всему миру и полная анонимность своих собственных внутренних оффшорных зон.

Таким образом можно заключить, что успешная деоффшоризация невозможна, при всей её необходимости и всех её «плюсах». Это подтверждается рисунком 2, где изображён график, построенный по данным ВВС, на нём – наиболее популярные оффшоры, данные представлены в процентах от всего объема средств, находящихся в оффшорах.

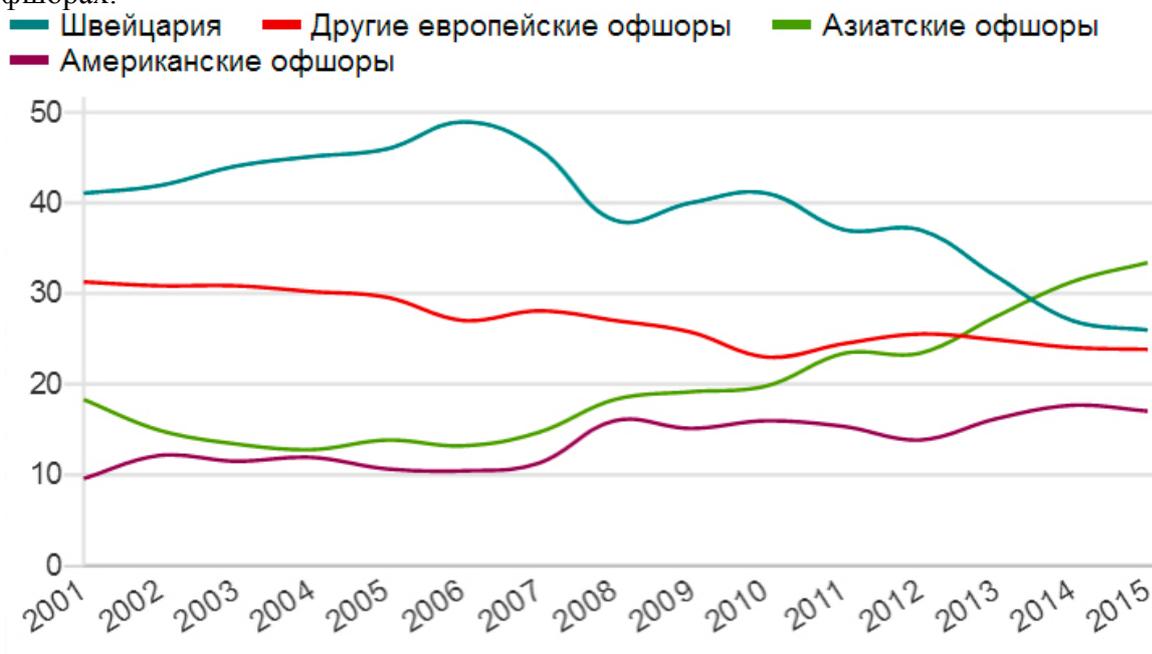


Рис. 2. Наиболее популярные оффшоры в мире

По данным международной консалтинговой компании, Boston Consulting group, чьи офисы представлены во многих странах мира был составлен график, показывающий, сколько денег находится в оффшорах к проценту от мирового ВВП.

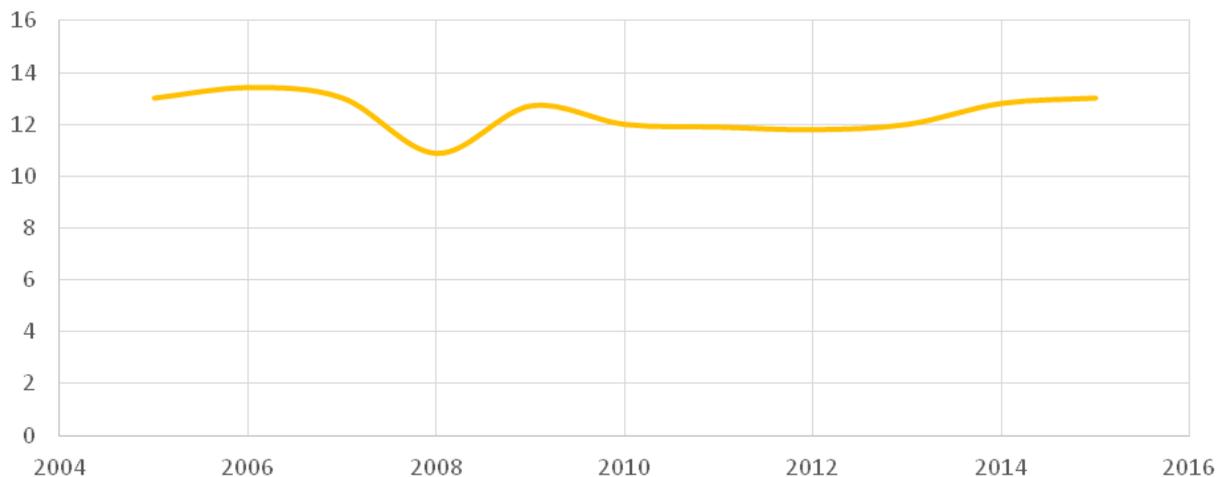


Рис. 3. Количество денег (в процентах к мировому ВВП) содержится в оффшорах

По графику, представленному выше можно проследить популярность всех оффшорных юрисдикций вместе. Как можно заметить, популярность оффшоров была стабильной, и около 13% мирового ВВП содержалось в них, мировой кризис немного понизил числа – почти до 10%, но по мере восстановления экономики возвращались и капиталы в оффшоры, а последние 3 года интерес к оффшорным юрисдикциям стабильно плавно повышается. Необходимо отметить и то, что были изучены другие данные на эту тематику, линия тренда выстраивалась примерно такая же только процент от ВВП был немного меньше – различие около процента или двух – это говорит о сложности подсчёта подобной «теневого» информации.

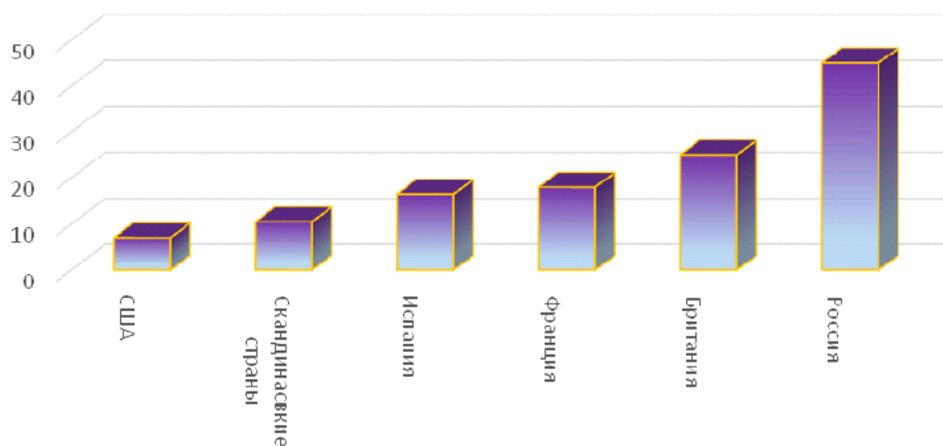


Рис. 4. Доли состояния 0,1% богатейших людей (по странам) стран в оффшорах

Интересную информацию содержит и рисунок 4, составленный по данным на 2017 год, исследователей А. Альстадсера, Н. Йоханссена и Г. Зукмана, и показывающий какая доля состояния 0,1% богатейших людей в мире находится в оффшорах (по странам) [3].

Используя данные можно спрогнозировать развитие оффшоров на ближайшие несколько лет, но при условии отсутствия сильнейших мировых экономических и финансовых потрясений. Так напрашивается вывод о достаточной стабильности востребованности оффшоров несмотря на предпринимаемую международную борьбу с ними, как отмечалось ранее, международное сообщество, «активно» борющееся с утечкой средств из своих стран представлено на Рисунке 9, подобный график говорит сам за себя. Тем не менее внутренняя политика некоторых стран способна «вернуть» на родину некоторую часть активов, это не сильно, но может повлиять на мировые оффшорные значения и аналитику.

В статье рассмотрены основные негативные и положительные стороны существования и использования оффшоров различными акторами международных экономических отношений, а также активизировавшийся процесс феффоризации и исходящие из этого выводы относительно успеха борьбы с оффшорами и дальнейшего пути их развития. Очевидно, что продолжится процесс большей международной легализации оффшорных юрисдикций и все классические оффшоры со временем превратятся в мидшоры, на данный момент, это наилучший консенсус государств, теряющих налоговые поступления, компаний, для которых оффшоры крайне привлекательны и самих оффшорных юрисдикций, выгода для которых очевидна. Положительной стороной подобной практики, при условии её успешности, будут «прозрачность» документации, которая позволит свести криминальную активность, связанную с оффшорами к минимуму и ими, перестанут пользоваться, как способом отмывания денег.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hodges, J. Offshore Tax Havens in Spotlight After 200-Year History [Электронный ресурс]: статья / J. Hodges // Bloomberg – 2015. Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2013-05-03/offshore-tax-havens-in-spotlight-after-200-year-history>
2. 3. Матусевич, А.П. Оффшорные зоны: история, тенденции развития, влияние на российскую экономику [Электронный ресурс]: статья / А. П. Матусевич // Вестник МИЭП – 2013 – №1(10) – С.37-48. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/ofshornye-zony-istoriya-tendentsii-razvitiya-vliyanie-na-rossiyskuju-ekonomiku>
3. Оффшоры в глобальной экономике: мировой опыт и российские реалии Коммерсант. [Электронный ресурс]: сайт. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/1962493>

РЕАКЦИЯ ЭКОНОМИКИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ НА РЕФЕРЕНДУМ О BREXIT

В.М. Кузьмина, А.В. Светикова

Курск, Россия

Юго-Западный государственный университет

Брекзит – это своеобразный протест против стандартизации и интеграции мирового сообщества, несущей в себе ряд противоречий. Несмотря на многие моменты, Европейский союз в своей истории является более-менее стабильным экономическим объединением, интеграция ЕС и Соединенного Королевства в финансовой сфере не будет приостановлена, и Брекзит не станет инструментом для прекращения экономически интегрированных связей Евросоюза и Великобритании. Это является показателем тренда регионализации.

Ключевые слова: Брекзит, Великобритания, экономика, социально-экономическая трансформация

THE REACTION OF THE UK ECONOMY TO A REFERENDUM ON BREXIT

V. M. Kuzmina, A. V. Svetikova

Kursk, Russia

South-West state University

Brexit is a kind of protest against the standardization and integration of the world community, which carries a number of contradictions. Despite many aspects, the European Union in its history is more or less stable economic Union, the integration of the EU and the United Kingdom in the financial sphere will not be suspended, and Brexit will not become an instrument for the termination of economically integrated relations between the European Union and the UK. This is an indicator of the regionalization trend.

Keywords: Brexit, great Britain, economy, socio-economic transformation

Великобритания вошла в состав Европейского экономического союза в 1973 году, что явилось решительным шагом для страны. Членство в ЕЭС было подтверждено голосованием 1975 года, когда 67 % из числа избирателей выбрали позицию сохранения места в объединении [1].

Великобритания – государство, изъявившее желание выйти из состава Европейского союза и выполнившее для этого процесса все необходимые процедуры и условия, какими бы сложными они не были. Процесс выхода Великобритании из Евросоюза и соответственное получение индивидуальных прав и обязанностей на осуществление национальной и торговой политики закрепился в мировой практике как «Брекзит».

В 2011 году петицию о выходе из состава ЕС подписали более 100 тысяч человек, проживающих на территории Великобритании. Ярым противником членства в интеграционном объединении был депутат-консерватор Дэвид Наттэлл, однако другие депутаты парламента в своем большинстве высказались против референдума, и этот вопрос был отложен до 2013 года. Премьер-министр Дэвид Кэмерон выступая с речью в 2013 году подчеркнул, что процесс проведения голосования по вопросу выхода из состава Европейского союза возможен, но лишь в случае, если на выборах 2015 года партия премьер-министра будет поддержана и консерваторы победят в этой гонке. В 2015 году консервативная партия взяла большинство на выборах, и так 28 мая этого же года в парламент на рассмотрение был внесен вопрос о референдуме. Так Великобритания пришла к тому, что имеет на сегодняшний день.

Соответственное решение было принято по итогам проведенного 23 июня 2016 года референдума, в ходе которого 51,9 % населения отдали свои голоса за выход из ЕС, а 48,1% – за то, чтобы продолжаться оставаться частью объединения. Выход Великобритании из Европейского союза – правительственный шаг в политическом и экономическом смыслах, подразумевающий выход из интеграционного объединения европейских стран.

Брекзит олицетворяет тенденцию стран к появлению желания более не являться членом какого-либо интеграционного или регионального объединения. К причинам такого рода тенденции относятся:

- желание получить политическую самостоятельность, выражать национальное мнение государства, а не позицию большинства по тому или иному вопросу глобальной политики или экономики;

- не быть приверженцами единой политики в области экономического развития, агропромышленного комплекса, инвестиционной деятельности, научно-технического прогресса, и соответственно не отчислять определенные суммы в бюджеты объединений, а сохранять эти денежные средства внутри страны;

- развивать партнёрство с большим количеством стран и, например, со странами, с которыми сотрудничество является не совсем традиционным с исторической и географической точки зрения, но имеет возможность быть плодотворным.

Новость о Брекзите стала диссонансным событием среди мировой общественности, в большинстве среди стран-участниц Евросоюза. Многие заговорили о так называемом «Брекзит-эффекте», правда пока ни одно государство не решилось на такой же шаг, как и Великобритания, но некоторая доля волнения за будущее и евроскептицизм в таких странах как Франция, Польша, Чехия имеют место к развитию.

Констатируя тот факт, что за Брекзит голосовало в большинстве своем малообразованное население и жители окраин Королевства, Великобритания столкнулась со структурными проблемами внутри страны. Реальный ВВП в Великобритании на 2016 год был равен 2%, на 2017 год составлял 1,5%, в 2018 года этот показатель стал равен 1,3% [23]. В ЕС Реальный ВВП в 2016 году составлял 1,9%, в 2017 года – 1,8%, в 2018 без учета Великобритании – 2,2% [2].

По расчетам Европейской Комиссии данный показатель в 2019 году для ЕС без Великобритании будет равняться 2%, а в Великобритании продолжится спад, и ВВП будет составлять 1,2%; в 2020 в ЕС – 1,9%, в Великобритании – 21,2%. [23,24] (Таблица 1).

Инфляция в ЕС за 2018 год составила 1,8%, в Великобритании – 2,6%. По прогнозам Европейской Комиссии, в 2019-2020 году инфляция будет примерно одинакового уровня и будет колебаться в промежутке от 1,7% до 2 % [23] (Таблица 1).

Уровень безработицы – один из факторов, который всегда был ниже в Великобритании. В 2017 году этот показатель составлял в Великобритании 5,2%, в тот момент как в ЕС – 8,1%, что почти на 3% выше. В 2018 году в ЕС без учета Королевства безработица равнялась 7,4 %, в Великобритании – 4,3%. В прогнозе в 2019 году уровень безработицы в Королевстве на конец года будет повысится на 0,2% по сравнению с предыдущим периодом, В ЕС понизится на 0,4% (Таблица 1).

Таблица 1

Реальные и прогнозные показатели ВВП, инфляции и безработицы в Великобритании и ЕС, в %

	Реальный ВВП				Инфляция				Безработица			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
ЕС	1,8	2,2	2,0	1,9	1,8	1,8	1,9	1,7	8,1	7,4	7,0	6,6
Великобритания	1,5	1,3	1,2	1,2	2,5	2,6	2,0	1,9	5,2	4,3	4,5	4,7

После оглашения новости о том, что Брекзит как историческое явление состоится, по сообщению телеканала Sky News, курс национальной валюты Великобритании (фунт

стерлингов) по отношению к доллару США снизился до рекордно низких показателей с 1985 года.

Известно, что Лондон является финансовой столицей ЕС, транснациональные компании проводят через Лондон Сити большинство денежных потоков. На счетах банков страны хранятся крупные финансовые средства. Что станет альтернативным вариантом Лондон Сити в виде финансовой столицы, пока не ясно. Возможно, это станет Франкфурт-на-Майне, Париж, или локация сменится кардинально, и это будет Азия.

По динамике курса фунтов стерлингов можно определить, что разногласия во мнениях внутри парламента Великобритании по Брекзиту, нерешенные вопросы с Европейским союзом и, непосредственно, начало Брекзита, прямым образом влияют на изменения курса, что в свою очередь отражается на национальной экономике Соединенного Королевства Великобритании.

По окончании Брекзита, который будет проходить последующие годы общая сумма расходов и издержек со стороны Великобритании будет крупной. Для Европейского союза это выразится в уменьшении доходной части бюджета, поскольку Королевство отчисляло объединению больше, чем получало взамен. Оценить степень влияния Брекзита на экономическую систему ЕС в полной мере невозможно без прохождения некоторого отрезка времени в виде года или двух лет по причине того, что ранее такого прецедента не существовало – к осуществлению выхода из Евросоюза не приступало ни одно государство.

На сегодняшний день существует тенденция к отходу от глобального и переходу к региональному. Современный мир – это мир глобальных трендов и интеграции. Отношения на международном уровне становятся более сложными, связи государств мира все более противоречивы. Прежние интеграционные модели устаревают, на смену им, постепенно, приходят региональные объединения.

Экономическая интеграция перестает быть всеобъемлющей и популярной. Вектор экономической направленности видоизменяется – роль наднациональных регуляторов на мировом уровне усиливает своё действие с каждым годом. К примеру, стратеги и Банка международных расчетов используются в регулировании планов и действий Европейского банковского союза и Европейского центрального банка. Наднациональная структура в лице МВФ, одной из своих задач имеет стандартизацию политики в области финансов и бюджетирования.

Великобритания и Европейский союз никогда не являлись друг для друга партнерами с точки зрения исторического ракурса. Множественные предпосылки, зародившиеся еще в прошлом веке практически сразу после подписания решения о вступлении Королевства в состав ЕС, имели тенденцию к развитию и приумножению. Распри среди членов парламента существовали всегда, но не были так ярко выражены, как на сегодняшний день. В этом смысле политики страны разделилась на 2 лагеря: те, кто выступали и выступают за меры «жесткого» Брекзита, и те, кто считали и считают, что процесс выхода должен быть плавным и размеренным в целях того, чтобы не испортить отношения с Евросоюзом до точки невозврата.

Итак, Брекзит – это выражение воли избирателей в лице народа Соединенного Королевства, выражающееся в желании перестать быть частью такого интеграционного объединения как Европейский союз. Выход из ЕС означает отстранение от общей политики объединения в сфере торговли, аграрного сектора, политических и экономических процессов. Данный вопрос является актуальным и вызывает множество обсуждений и дискуссий в европейских странах, Соединенных Штатах и внутри самой Великобритании. Многие аспекты, такие как финансовая политика, торговые связи, рыболовная и сельскохозяйственная политика, указывающие на недостатки членства Королевства в Европейском союзе обращают внимание общества на очевидные проблемы единой политики интеграционного объединения в последнее десятилетие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Why the Brexit spin will be ugly — no matter the outcome. June 23, 2016. Режим доступа <http://theweek.com/articles/631656/why-brexit-spin-ugly--no-matter-outcome>
2. Байков А. Выход Великобритании из ЕС и устойчивость европейской региональной структуры /
3. Байков А., Дымова Л. // Современная Европа. — 2017. — № 3 (75). — С. 37-41.

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ИСЛАМСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ф.О. Куйсинова

Узбекский государственный университет
мировых языков
Ташкент, Узбекистан

Статья посвящена Организации Исламской Конференции и её деятельности в области консолидации арабских государств. Анализируются актуальные политические проблемы арабского мира в контексте глобализации. Дается краткая характеристика конфликтов ближневосточного региона происходящим в XX веке; рассматриваются геополитические интересы ведущих западных держав.

Ключевые слова: геополитика, Арабская консолидация, объединение, идеологические конфликты, политика, солидарность.

THE ROLE OF THE ORGANIZATION OF THE ISLAMIC CONFERENCE IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION

F.O. Kuysinova

Uzbekistan State University of World Languages,
Tashkent, Uzbekistan

The article is devoted to the Organization of the Islamic Conference and its activities in the field of consolidation of Arab states. The current political problems of the Arab world are analyzed in the context of globalization. A brief description of the conflicts of the Middle East region taking place in the twentieth century is given; discusses the geopolitical interests of the leading Western powers.

Keywords: geopolitics, Arab consolidation, unification, ideological conflicts, politics, solidarity.

В современном мире особое место в решении общемировых проблем принадлежит международным организациям, которые играют важную роль в международной системе. В настоящее время в качестве одного из главных факторов международных отношений в мире активно принимает участия Организация Исламская Конференция (название Организация исламского сотрудничества (ОИС) закрепилось за ней после съезда в Астане в 2010 году). Во многих научных трудах и литературах твердо отмечают, что организация возникла «25 сентября 1969 года на Конференции глав мусульманских государств в Рабате с целью обеспечения исламской солидарности в социальной, экономической и политической сферах» и главным мотивом ее создания стала «реакция на попытку сионистов сжечь священную мечеть для всех мусульман мира Аль-Акса 21 сентября 1969 в оккупированном Иерусалиме» [1]. Основными его инициаторами выступили король Саудовской Аравии Фейсал ибн Абдель Азиз Аль Сауд и король

Марокко Хасан II. Тогда многие арабо-мусульманские страны осознавали о необходимости консолидации под одной идеологией и объединяющим фактором в этих же процессах стало создание Организации Исламской Конференции. Поэтому, большинство государств мира в начале существования организации считали скорее идеологической подоплекой для арабо-мусульманских стран Ближнего Востока и это неслучайно [2].

С 1924 года мусульманские государства пытались привести исламский мир в единый. Ряд важных событий заложил основы его окончательной конституции, а именно: а) Третьей исламской конференции (Иерусалим, 1931), в которой в основном собирались мусульманские интеллектуалы; б) первая конференция политических лидеров в августе 1954 года, в которой был одобрен законопроект; и в) Исламская конференция на высшем уровне, состоявшаяся в Рабате в 1969 году, направленная на обсуждение проблем и интересов мусульманского мира. Наконец, в 1972 году Третья Исламская конференция министров иностранных дел одобрила и приняла Устав Организации Исламской конференции, создав новую организацию, в которой особое внимание уделяется понятию исламской солидарности. Действительно, после преступного поджога, совершенного против мечети Аль-Акса в Иерусалиме 21 августа 1969 года, короли и главы государств и правительств исламских стран решили организовать Первую исламскую конференцию, состоявшуюся в Рабате, Марокко, 22-25 сентября. Результатом этой Встречи на высшем уровне стало выражение их солидарности с палестинским народом и их приверженность укреплению взаимного экономического, культурного и религиозного сотрудничества. 23-25 марта 1970 года король Саудовской Аравии Фейсал созвал в Джидде первую Исламскую конференцию министров иностранных дел, которая решила предпринять шаги для своего взаимного международного сотрудничества и создать форум для обсуждения основных тем, затрагивающих мусульманский мир. Этот форум выведет Организацию Исламская конференция, фундаментом которой является Конституция Организации – был принят в Джидде в марте 1972 года на вышеупомянутой Встрече на высшем уровне министров иностранных дел и вступил в силу 28 февраля 1973 года.

1969 году мусульманскому миру удалось создать учреждение, именуемое Организацией Исламской конференции, которое дополняет, отражает и формулирует интересы мусульманского мира на международных форумах.

Было несколько мусульманских лидеров, таких как король Саудовской Аравии Фейсал, президент Египта Нассер, Махатхир Мохаммад из Малайзии, премьер-министр Пакистана Зульфикар Али Бхутто и другие, которые стремились к Мислинскому мировому сотрудничеству. Тем не менее, без институциональной поддержки нет выхода для достижения сплоченности, и, как мы увидим ниже, ОИК имеет постоянного механизма политической координации.

Известно, что XX век богат не только конфликтными процессами в Европе, но и во всем мире. Обширные территории Ближнего Востока также были главным полем таких же процессов. По утверждению Саула Коэна, который использовал термин «пояс раздробленности» (с англ. shatterbelt) – «большой, стратегически важный регион, который охватывает ряд конфликтующих государств и которая не может определиться какую сторону занять между конфликтующими интересами преобладающих государств» [3]. В этом же регионе много раз происходили различные геополитические процессы: от Османской империи до колониализма, от национализма до независимости и т.д., и в эти времена арабский мир сильно страдал от отсталости, нищеты, раздробленности и др. Этой ситуацией воспользовались англичане и французы, которые подняли арабов против Османской империи и, отделив их оттуда, так и не «подарили» им свободу. Весь арабский мир Ближнего Востока превратился в вассалы Англичан и Французов.

Период деколонизации начался после второй мировой войны, когда даже Англия и Франция, находившиеся на стороне победивших союзников, были слишком истощены войной, чтобы удержать большинство своих заморских владений. Политическое

руководство мусульманских государств вернулось к лидерам и политикам коренных народов, а также к ответственности за защиту политических интересов своих граждан.

А в эти времена у арабов также усилилось национальное самосознание на единство, и они начали понимать, что когда-то они же почти правили миром благодаря исламу, они же внесли огромный вклад в развитие мировой науки и т.п. А теперь почему нет? Неужели мусульманский мир практически полностью был низведён до положения колоний?

Особенно в этих процессах важную роль сыграло религиозное сознание. Как известно, ещё в конце XIX века произошла организационная консолидация иудеев во Всемирной сионистской организации, христиане же были объединены во Всемирный совет церквей (ВСЦ) в 1948 году. У арабов мусульман также появилась мечта объединения под какой-то организацией, схожей как древней халифат. Ведь, они понимали, что только объединение и консолидация может спасти их от раздробления и зависимости.

Город Иерусалим имеет особое мировое значение, поскольку его почитают все три божественные религии мира. Для мусульман это не только первая Кибла, но и третья святая святыня. События, вытекающие из Декларации Бальфура (1917 г.) до создания Государства Израиль. А появление государство Израиль на территории Палестины привело к недовольству почти всех арабских государств Ближневосточного региона. Они обвинили в этом евреев, которые создали государство. А Англия и Франция наоборот были восприняты как союзники.

Когда мы говорим о реакции мусульманского мира на Иерусалим, мы принимаем политику и действия ОИК в качестве отправной точки. Проблема Иерусалима является основанием возникновения этой Организации, и она остается ее доминирующей одержимостью. Со времени учредительной конференции в 1969 году вопрос о Палестине и Иерусалиме оставался главным пунктом повестки дня на всей конференции ОИК. Именно ОИК признала Организацию освобождения Палестины (ООП) единственным законным представителем палестинского народа, еще до того, как Лига арабских государств сделала это. Опять же, именно ОИК оказывала политическую и финансовую поддержку Палестине. Именно эта Организация интернационализовала ближневосточную проблему в истинном смысле этого слова.

Первая Исламская конференция министров иностранных дел (Джидда, 1970) недвусмысленно установила ответственность Израиля за 1967 год – агрессию и продолжающуюся незаконную оккупацию арабских земель. Третья Исламская конференция министров иностранных дел (Джидда, 1972) решила создать в Генеральном секретариате отделение поддержки Палестины [4].

Нереалистичная и ошибочная политика ОИК по вопросу о Палестине в первые десятилетия не ускорила процесс достижения государственности для палестинцев, но риторика подчеркнула, что палестинцы страдают в качестве ядра ближневосточного конфликта.

Вместе с тем, рост мирового спроса нефти повысил значение региона. Имея большие финансовые возможности от экспорта энергоресурсов, Арабские государства начали активно участвовать в обеспечении регионального сотрудничества арабского национализма. Хотя укрепились финансово-экономической мощи этих государств, все равно остались следы колониальной политики европейских стран.

Арабо-израильские конфликты и Суэцкий кризис стали определяющими факторами региональной безопасности Ближнего Востока. Несмотря на разногласия по государственному устройству и международным отношениям арабы стали больше проявлять инициативу по консолидации арабских стран. Стали понимать о необходимости объединения перед общим врагом.

А именно попытка евреями сжечь священную мечеть Аль-Акса стала поводом давно созревшего старания Арабов-мусульман создание мощного международного института, обеспечивающего консолидацию и объединения Арабской мечты. Таким образом, 25 сентября 1969 года на Конференции глав мусульманских государств в Рабате

с целью обеспечения исламской солидарности в социальной, экономической и политической жизни была создана Организация Исламской Конференции.

В начале существования организации членами ее стали всего 25 государств-учредителей, и, при этом она была достаточно представительной. Организация должна была сыграть интегрирующую роль между мусульманскими странами и все ее задачи четко и ясно определены в ее Уставах [5] и других организационных и целевых документах. Например, почти во всех документах громко декларируются приверженность данной организации международным правам. Кроме того, исходя из ситуации, четко изложены улучшение и укрепление братства, солидарности между мусульманскими государствами. Реальность была такова, что защита общих интересов и прав в международном масштабе членов государств мусульманских стран, при этом учитывать ситуацию в мире была очень актуальным вопросом. Известно, что именно в этих же годах исламский мир постепенно начинал избавляться от пережитков колониальной политики, а управление своей судьбой в дальнейшем стало трудней задачей. С одной стороны во всем мире с каждым днем усилились геополитические столкновения, а с другой, бывший Советский союз и США устремились как больше взять под свой идеологический контроль раздробленные арабские страны. Возникновение Израиля и поддержки Запада усугубила ситуацию в Арабском мире. Особое обострение в регионе случилось после того, как некоторые Арабские страны остались под влиянием США, а некоторые под СССР. Ближний Восток стал полем боя ведущих стран мира.

С геополитической точки зрения появилась еще одна проблема. Богатые нефтяные и газовые месторождения принесли одновременно благо и убытки для Ближнего Востока, который был в изобилии этими природными богатствами. С увеличением потребности мировой экономики к этим энергоресурсам, мировые державы сильнее находили свои интересы в регионах Арабского мира. В конце прошлого века стало известно, что именно Ближний Восток является основным источником энергоресурсов мира.

Создание Организации исламской конференции дало шанс Арабским монархиям шире играть политическую и экономическую роль в мировой политике. То есть, была надежда, что через эту организацию, Арабо-мусульманские государства могут не только защитить себя от внешних угроз, но и будут активнее сотрудничать между собой.

ОИК в то время должна была играть не только интегрирующую, но и консолидирующую роль среди мусульманских стран. Поэтому были определены следующие такие важные задачи, как и координация и объединение усилий Государств членов с учетом вызовов, стоящих перед исламским миром в частности и перед международным сообществом в целом. Одним из актуальных вопросов в то время были пограничные проблемы, так как после освобождения от колониализма им было важно, чтобы больше территорий и нефтяных скважин достались им. А точные определения границ, уважение права на самоопределение, невмешательство во внутренние дела и вопросы суверенитета уважение независимости и территориальной целостности каждого Государства-члена также затронуты в программных целях организации.

В те годы арабская консолидация подверглась разным испытаниям. Мировые державы разными способами старались, чтобы арабы не объединились и остались навсегда под их же влиянием. Великобритания, Франция, США и Советский союз были активными участниками в процессах Ближнего Востока и это подчеркнуто выше. У каждого участника были свои интересы, своя политика. Обеспечение активного участия Государств-членов в глобальных процессах принятия решений по политическим, экономическим и социальным вопросам для защиты их общих интересов стало труднейшей задачей. И поэтому, в первой же встрече участников Исламской Конференции уделяли огромное внимание этим вопросам, и определили их важными пунктами на уставе ОИК.

Исламская конференция в это время была призвана, прежде всего, к развитию межгосударственных отношений арабского и мусульманского мира и таким путем инициаторы конференции старались объединить интересы арабских и мусульманских

стран, направить их внешнею политику на основе справедливости, взаимного уважения и добрососедства для обеспечения глобального мира, безопасности и гармонии.

Особое место во внешней политике этих стран занимал Палестинский вопрос. Во-первых, появление самого государства Израиль, вопреки жизненно важным интересам арабских государств и надеждам Палестинского народа, «подлил масло в огонь». А войны, которые произошли после этого, вынудили их более сплотиться. В этом сыграли важную роль исламская идеология и арабский национализм. Защита палестинских арабов стала важной составляющей политики Организаций Исламской конференции.

Несмотря на серьезные противоречия между членами данной Организации в политической и экономической областях, ОИК демонстрирует широкомасштабную политическую активность, особенно возросшую в конце XX столетия, когда в мире возникли серьезные конфликты на конфессиональной основе. В течение периода 1980-90-х гг. данная организация в той или иной форме принимала, или пыталась принять участие в разрешении таких серьезных конфликтов, как индо-пакистанский, косовский, а также конфликты в Афганистане и Чечне [6].

Такие военные действия Израиля в Палестине, вспышка ирано-иракской войны, советская оккупация Афганистана, вторжение Ирака в Кувейт, экзистенциальная угроза для Боснии и другие Государственные репрессии против мусульманского мира относятся к ОИК.

Кроме, вышеуказанных конфликтов, можно сказать, что именно тогда Организация Исламская конференция выступала одним из основных оплотов арабо-исламского мира. Благодаря этой же организации, многим исламским государствам мира в определенной мере удалось сохранить единство и консолидацию. Развивались мусульманские страны, не смотря на то, что у них были и остаются разные интересы, они сели за одним столом для ведения переговоров и защиты общих ценностей.

Напротив, интеграционные усилия в мусульманском мире в рамках ОИК начались с грандиозных целей, стараясь в значительной степени полагаться на религиозные догмы, а не на практические соображения. Одной религий не хватило бы, чтобы собрать единство среди единоверцев, по крайней мере, в зарегистрированной истории. Отсутствие участия общественности означало, что инструменты сотрудничества оставались под контролем правителей, которые редко представляли народы. Конечно, были отдельные интересы, которые пытались формировать и манипулировать интеграционными усилиями в своих целях. Это привело к тому, что в институтах и политике был включен «горячий поток», при этом мало конкретных результатов из целого ряда входных мероприятий. Он в значительной степени полагался на политическую риторику, с тщетной надеждой перевести ее в экономическое единство, вместо того, чтобы сначала создать экономический симбиоз, который неизбежно заставил бы политическую солидарность.

Таким образом, роль международных организаций регионального характера приобретает все большее значение в процессах урегулирования мира и конфликтов, происходящих ближневосточных странах. Даже если на этих сильно пострадавших континентах действуют многие региональные международные организации, ОИК определила темпы гонки, чтобы справиться с конфликтами, стоящими перед арабо-мусульманским миром. Причина создания ОИК часто объясняется указанием на необходимость солидарности со стороны мусульман после двух событий в новейшей истории: арабской потери Шестидневной войны в 1967 году и поджога 1969 года мечети Аль-Акса. В результате этих двух инцидентов ОИК была создана для защиты интересов мусульманского мира. Его способность в качестве посредника признана многими государствами-членами как международного сообщества. Руководство ОИК в мусульманском мире стало тем более заметным в последнее десятилетие из-за ряда обстоятельств, в том числе: а) – ОИС является диалоговой платформой, где могут сотрудничать заинтересованные стороны в сфере экономики, культуры и других областях, имея основу в виде мусульманского единства и братства. б) его явной независимости от других региональных организаций; в) решения, которые он принял, несмотря на

соперничество, существующее между его государствами-членами. В результате всех этих определяющих факторов голос ОИК стал ключевым во всем мире. Также для совершенствования деятельности ОИК целесообразно было бы предпринять следующие действия: - необходимо увеличить финансирование ОИК с тем, чтобы обеспечить работу органов и их независимость от принимающих государств; - найти точки соприкосновения всех стран исламского мира для достижения единства и создания целостного региона; - создать постоянные комитеты, в которых государства были бы представлены экспертами в личном качестве. Они должны разрабатывать проекты решений по тем или иным вопросам общей и специальной компетенции ОИК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Saad S. Khan. A Historical Analysis of Trans-national Integration Movements: A Comparison of the European with the Muslim World Experience (1970-2000), Ph.D Dissertation, 2009.
2. Imran N. Hussain (2000), *Istanbul se Rabat tak* (Urdu), Lahore, Quran Academy, Pp. 75-95.
3. Cohen S. Geography and Politics in a Divided World. The Eurasian Convergence Zone: Gateway or Shatterbelt? // *Eurasian Geography and Economics*. Londres, Methuen. - 1964. - No.1. – Pp. 1-22.
4. Haider Mehdi (1989), *OIC: A Review of its Political and Educational Policies*, Lahore, Progressive Publishers, Pp.42-45.
5. Устав ОИК (1972) [Электронный ресурс] <http://www.oic-oci.org/>.
6. Балашов А. ОИК: Институциональный дизайн и основные направления развития // Ислам в современном мире. [Электронный ресурс] <http://www.islam.ru/pressclub/analitika/okinde/>.

ГИБКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

В.В. Липов

Харьков, Украина
Харьковский национальный
экономический университет

Рассмотрены исторические типы интеграции. Акцентировано внимание на влиянии ценностных характеристик национальных культур. Раскрыто различия содержания интеграционных процессов, инициированных «сверху» и «снизу» Представлены классификации ее типов в зависимости от переговорной силы субъектов, интегрируются и особенностей лидера интеграционных процессов.

Ключевые слова: Гибкая интеграция, интеграция сверху, интеграция снизу, исторические типы интеграции, международная экономическая интеграция.

FLEXIBLE INTEGRATION AND INSTITUTIONAL DIPLOMATIC NICETIES OF THE INTEGRATION ASSOCIATIONS

V.V. Lipov

Kharkiv, Ukraine
Kharkiv National University of Economics
named after Semen Kuznets

Historical types of integration are considered. The emphasis is on the influence of the value characteristics of national cultures. The differences of the content of the integration processes, initiated from above and below, are revealed. Classification of its types, depending on the negotiating power of the integrating subjects and the features of the leader is presented.

Keywords: *Flexible integration, integration from above, international economic integration, historical types of integration.*

Постановка проблемы. Незначительное преимущество сторонников выхода Великобритании из состава ЕС на голосовании 2016 ознаменовала глубинные изменения в соотношении процессов интеграции и дезинтеграции в международных экономических отношениях. Важным признаком смены тренда стала парадоксальная трансформация отношения к либерализации международных экономических отношений со стороны лидеров стран, представляющих либеральную модель экономики. Вполне закономерно, что после голосования за Brexit к власти в Великобритании пришли представители партий, выступавших его сторонниками. Д. Трамп активно демонстрирует свои намерения выполнять предвыборные обещания по ограничению миграционных потоков в США, пересмотра условий НАФТА. Под большим вопросом оказались договоренности о подписании транс тихоокеанский партнерства (ТТП). И в самой Европе растут дезинтеграционные настроения. Целый ряд стран ЕС высказались против заключения трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТАТИП). Пощекотала нервы сторонников евроинтеграции достаточно большая вероятность прихода к власти евроскептиков в таких странах как Нидерланды, Франция. Представители правых усилили свои позиции после выборов в Германии. Более того, дезинтеграционные процессы существенно активизировались на национальном уровне. Жители Шотландии, проголосовавшие за членство в ЕС, используют Brexit как повод к повторному референдуму за выход из состава Соединенного королевства. С тревогой мир наблюдает за событиями в Каталонии. Один из самых успешных регионов Испании в который раз, но с гораздо большей настойчивостью, заявил о намерении отделиться, создать собственное независимое государство.

Важно отметить, что во всех случаях речь идет о дезинтеграционных тенденциях, инициаторами которых выступают экономические субъекты, которые самому успеху собственного экономического развития в значительной степени обязаны международному экономическому взаимодействию, удачной предыдущей интеграции в международное экономическое пространство. Инициаторы и носители неолиберальной концепции глобализации вынуждены перестраивать собственные подходы к пониманию механизмов экономического взаимодействия с учетом изменений, происходящих в международном экономическом пространстве.

Анализ последних исследований и публикаций. Каждая из волн расширения ЕС сопровождалась активизацией научных исследований проблем, порождаемых осложнением взаимодействия между участниками интеграционного процесса. Уже в 60-х гг. XX в. С. Хоффман обращает внимание на столкновение интересов государств-участников и интеграционного объединения в целом [1]. Неоднородность экономических субъектов, которые вступают во взаимодействие приводит к возникновению противоречия двух отличных логик международного взаимодействия - логики разнообразия (logic of diversity) и логики интеграции (logic of integration), отмечает ученый [2]. Первая волна расширения ЕС, вхождение в объединение Великобритании, Дании и Ирландии актуализировала проблему появления интеграционного измерения дифференциации стран Европы [3]. Опыт включения в объединение Греции (1981 г.), Испании и Португалии (1986) и присоединения к объединению с 1 января 1995 Австрии, Финляндии и Швеции стимулирует новую волну работ, посвященных проблемам дифференциации участников европейской интеграции [4]. Центр экономических и политических исследований подготовил развернутый доклад по результатам уже шестой

волны мониторинга процесса европейской интеграции [5]. На основе анализа истории европейской интеграции ученые сопоставляют вариативную и универсальную составляющие формирования единого европейского сообщества и акцентируют внимание на необходимости учета специфических условий участников как залога успеха интеграции. В тот же период появляется работа А. Стабба. Ученый прогнозирует, что развитие европейской интеграции приведет к необходимости изменения основанной на идеях федерализма, функционализма и межправительственного подхода достаточно жесткой модели интеграции на более гибкую. Это в свою очередь, по утверждению ученого, должно привести к изменению самой парадигмы европейской интеграции [6]. Новую волну интереса к проблеме было обусловлено решением о расширении ЕС на Восток. А. Келикер отмечает необходимость выбора более гибких форм интеграции, потребности в определении обходных путей углубления интеграции, в том числе и через выделение групп развитых стран [7]. Опыт интеграции стран Восточной Европы обусловил появление волны работ, рассматривающих различные аспекты обеспечения большей гибкости процессов европейской интеграции. Среди них - работы С. Адерсена и Н. Ситтера [8], К. Дайсона [9, 10], К. Хольцгер и Ф. Шиммельфеннинга [11], Р. Адлер-Ниссен [12], Ф. Шиммельфеннинга, Д. Леффен и Б. Ритбергера [13], Дж. Фосс [14]. Ученые акцентируют внимание на широком арсенале инструментов, способных повысить гибкость интеграционных процессов.

Итак, коллизии, порождаемые бурным и в значительной степени противоречивым и непредсказуемым развертыванием в современном мире процессов интеграции и дезинтеграции, обуславливают постоянный интерес к этому явлению широкого круга исследователей. В центре внимания оказывается широкий круг экономических, политических, социальных, культурологических, экологических их аспектов. Объединяет их пристальное внимание к отслеживанию процессов, происходящих на уровне непосредственного взаимодействия субъектов хозяйствования, попытки определить интересы, которые ими движут, предвидеть последствия и предложить пути минимизации негативных последствий, оптимизации результатов совместной деятельности. Истоки такого подхода закладываются на уровне позитивистской парадигмы исследований, доминирует в современной науке.

Формулировка целей статьи. Целью работы является исследование факторов, усиливающих комплементарное взаимодействие социокультурных и институциональных составляющих и порождают активизацию дезинтеграционных процессов в современной экономике и определение механизмов и инструментария минимизации их негативных последствий и обеспечения более эффективного использования возможностей, которые формируются изменением среды хозяйствования в процессе экономического развития.

Методология исследования. Результаты получены за счет применения методов: историко-логического - в ходе исследования процессов углубления экономического взаимодействия субъектов, которые интегрируются; структурно-функционального для исследования роли и места элементов институциональных систем, влияющих на процессы развертывания или торможения экономической интеграции; компаративного в процессе определения влияния особенностей институциональной структуры на развертывание процессов интеграции и дезинтеграции; этнометрического, для определения исходных предпосылок формирования институциональной специфики социально-экономических моделей и социально-экономических систем интегрирующихся стран и их влияния на развертывание процессов интеграции и дезинтеграции.

Изложение основного материала. Уже сама история, многовариантность и многомерность развертывания процессов международного экономического взаимодействия указывают на необходимость более тщательного и внимательного исследования интеграции. Отметим основные факторы, обуславливающие осложнение интеграционного взаимодействия субъектов интеграции в процессе ее углубления и соответственно необходимость обеспечения большей гибкости интеграционных

процессов. Среди них: природно-ресурсные, социокультурные, институциональные, функциональные, территориальные, временные.

Влияние этих факторов подтверждает более внимательный взгляд на многообразие исторических типов интеграции. Среди них мы находим углубления хозяйственных отношений между центром и регионами в рамках имперских образований; создание торговых союзов городов, ключевую роль в которых играло купечество (купеческая Ганза), достижение политического компромисса между феодальной верхушкой и купечеством, что обеспечивало интеграцию города и деревни в случае с Республикой объединенных провинций; историческом случае интеграции, когда инициативу полностью брала на себя феодальное государство, которое оказывалась в состоянии подавить сопротивление отдельных феодалов (средневековые Англия и Франция), зарождение экономической интеграции в результате договоренности между раздробленными феодальными княжествами (Германия и Италия); добровольное объединение бывших колоний (США). В большинстве случаев итоговым результатом интеграционных процессов становилось формирование федеративного или даже унитарного (Франция) государственного образования.

Поверхностный взгляд на экономическую интеграцию оставляет за пределами внимания большинство из указанных ее исторических типов. Причина - игнорирование сущностного подобия происходящих процессов, собственно и отличают интеграцию от других форм экономического взаимодействия. Ведь во всех случаях образования на основе объединения нескольких участников новой, интегрированной системы не мешало сохранению собственной идентичности ее участников. Даже если такое сохранение, как в случае с имперскими образованиями, выглядит парадоксальным. Стоит лишь напомнить о модели империи как «колеса без обода». Уже сама дифференциация на имперский центр и периферию, отделение колоний друг от друга, возможность их связей только через метрополию, мешало полной унификации имперского среды, способствовало сохранению колониями своих специфических черт.

Внутреннюю базу информации о различиях культур интегрирующихся стран способны предоставить результаты целого ряда глобальных сравнительных исследований ценностей, проводившиеся в последние годы под руководством таких ученых, как Р. Инглхарт, Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарс, Ш. Шварц.

Стоит также учитывать, что, как свидетельствуют представленные ранее исторические примеры, интеграционные процессы становятся результатом взаимодействия субъектов различного уровня. Толчком к интеграции становится собственный интерес субъектов хозяйствования. Стоит также учитывать, что ключевую роль могут брать на себя не только государства, но и мезо и микроэкономические субъекты. Роль последних в современных условиях интенсификации международного взаимодействия, сокращения роли и способности государства влиять на эти процессы существенно возрастает. Соответственно, можно говорить об интеграции, инициированную сверху, и об интеграции, инициированной субъектами хозяйствования мезо и микроэкономического уровня. В этом контексте стоит обратить внимание на различие характеристик приоритетных инструментов взаимодействия. Ведь именно от них зависят механизмы взаимодействия, способные стимулировать как интеграционные, так и дезинтеграционные процессы. А значит уже на этом уровне следует искать истоки проблем, порождаемых интеграцией и пути их решения.

Учет сущностной специфики интеграции как формы международного экономического взаимодействия качественно неоднородных субъектов хозяйствования, при которой сохраняется их субъектность, вовсе не означает игнорирование различия их переговорной силы. Ведь соотношение переговорного потенциала таких интеграционных объединения может варьироваться от равенства к асимметрии качественно однородных или разнородных субъектов интеграционного процесса. Соответственно, по этому критерию можно выделить сразу несколько моделей интеграции.

Начнем с группы моделей, предусматривающих равенство отношений между субъектами-носителями интеграции. В случае с моделью межправительственных договоров в качестве основного субъекта выступают правительства независимых государств. Интеграционные процессы обеспечиваются путем заключения соответствующих формализованных договоренностей на основе принципа консенсуса. Модель федерализации предполагает ключевую роль регионов. Они договариваются о создании единого центра, которому передается от региональных органов власти определенное количество полномочий. Фундаментом федерации становятся горизонтальные договоренности регионов. Сочетание формальных и неформальных норм, обеспечивающих процесс интеграции, создает условия для большей подвижности этой формы сотрудничества. В модели неформальной торговли ключевая роль в интеграции отдается микроэкономическим субъектам, образующих горизонтальные сетевые структуры. Особенностью является акцент на неформальные нормы взаимодействия, значительная роль личных отношений среди субъектов, которые становятся носителями процессов интеграции.

Следующая группа моделей предполагает асимметрию переговорного потенциала качественно однородных субъектов хозяйствования, участвующих в интеграционных процессах. Модель доминирующего участника предусматривает, что инициативу создания интеграционного объединения берет на себя одно из государств-участников. Модель поглощения доминирующим регионом в качестве основного игрока предусматривает, случай, когда один из региональных центров интеграции берет на себя интеграционную инициативу и используя свои преимущества стимулирует другие регионы к объединению. В модели корпоративного взаимодействия роль движущей силы интеграции берут на себя крупные корпорации, формирующие производственные цепочки добавленной стоимости (ЦДС), которые охватывают соответствующие регионы, постепенно приобретают глобальные масштабы, перерастают в глобальные производственные системы (ГПС). В отличие от предыдущей модели, основу интеграционного взаимодействия составляют не нормы, а текущие интересы экономических субъектов и устоявшаяся практика.

Третья группа моделей предполагает асимметрию качественно неоднородных субъектов хозяйствования. Это наиболее приближенный к современным реалиям вариант интеграции. В процесс углубления взаимодействия оказываются включенными субъекты, относящиеся как к общегосударственному, региональному уровням управления, так и частный сектор экономики. Модель общего Центра в качестве двигателя интеграции предполагает наличие сильного центрального правительства (унитарное государственное устройство) или надгосударственного органа управления, не связанного с конкретной территорией. В условиях интенсификации международного сотрудничества и роста открытости национальных экономик особое значение приобретает модель трансграничного конвергенции регионов (ТКР) - постепенного сближения параметров смежных приграничных регионов соседних стран в процессе заимствования, воспроизведения или формирования общих методов, способов, инструментов хозяйствования, способствует уменьшению диспропорций социально-экономического развития в трансграничном пространстве. Последняя модель, модель негосударственного права, основывается на косвенных результатах деятельности частных экономических субъектов. В современных условиях примером могут служить международные стандарты по расчетной деятельности, бухгалтерского учета, правила Инкотермс.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. МЭИ в условиях современной глобализации остается важной комплексной формой международного экономического взаимодействия. На особенности ее протекания влияет широкий спектр факторов. Их различия обуславливают многообразие исторических типов интеграции, разную степень привлечения к инициированию и обеспечению участия экономических субъектов как мега-, так и макро-, мезо-, микроэкономического уровня. Исследование возможностей, ограничений и перспектив их применения приобретает особое значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hoffman S. Obsolete or Absolute: the Fate of the National-State and the Case of Western Europe / S. Hoffman // *Daedalus*. – Boston – 1966. – Vol. 95, № 3, Tradition and Change (Summer, 1966). – pp. 862–915.
2. Hoffman S. Reflection on the Nation–State in Western Europe Today / S. Hoffman // *Journal of Common Market Studies*. – Oxford. – 1982. – Vol. 20; № 1. – P. 21 – 37.
3. Tindemans, L. (1975) ‘European Union: Report by Mr Leo Tindemans, Prime Minister of Belgium, to the European Council’, *Bulletin of the European Communities*, supplement 1/76.
4. Dahrendorf, R. A Third Europe? Third Jean Monnet Lecture, 26 November 1979 / R. Dahrendorf. – Florence : European University Institute, 1979.
5. Flexible Integration: Towards a More Effective and Democratic Europe. – London : Centre for Economic and Policy Research, 1995.
6. Stubb A. Flexible Integration and the Amsterdam Treaty: Negotiating Differentiation in the 1996 – 1997 IGC. : PhD thesis / A. Stubb. – London : The London School of Economics and Political Science, 1999.
7. Kölliker A. *Flexibility and European Unification: The Logic of Differentiated Integration* / Alkuin Kölliker. – Lanham : Rowman & Littlefield Publishers, 2006. xxii + 323 pp.
8. Andersen, S. Differentiated integration: what is it, and how much can the EU accommodate? / S. Andersen, N. Sitter // *Journal of European Integration*. – 2006. – Vol. 28, № 4. – pp. 313–330.
9. Dyson, K. Transverse Integration in European Economic Governance: Between Unitary and Differentiated Integration / , K. Dyson, M. Marcussen // *Journal of European Integration*. – 2010. – Vol. 32, № 1, pp. 17–39.
10. (2010), Which Europe? The Politics of Differentiated Integration / K. Dyson, A. Sepos (Eds.). – London : Palgrave, 2010.
11. Holzinger, K. Differentiated Integration in the European Union: Many Concepts, Sparse Theory, Few Data / K. Holzinger, F. Schimmelfennig // *Journal of European Public Policy* . – 2012. – Vol. 19, № 2. – pp. 292–305.
12. Adler-Nissen, R. *Opting Out of the European Union: Diplomacy, Sovereignty and European Integration*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014.
13. Schimmelfennig, F. The European Union as a system of differentiated integration: interdependence, politicization and differentiation / F. Schimmelfennig, D. Leuffen and B. Rittberger // *Journal of European Public Policy*. – 2015. – Vol. 22, № 6. – pp. 764–782
14. Fossum. J.E. (2015) Democracy and differentiation in Europe / J.E. Fossum // *Journal of European Public Policy*. – 2015. – Vol. 22, № 6. – pp. 799–815.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Д.С. Лыскова, Н.П. Зайцева

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье отражена необходимость изменения приоритетов развития экономики стран ЕАЭС в направлении туризма, что обуславливает актуальность исследования. Авторы оценивают состояние гостиничного бизнеса стран ЕАЭС в настоящее время, выявляют основные проблемы, которые препятствуют повышению качества гостиничных услуг и совершенствование гостиничного бизнеса в целом, и рассматривают основные тенденции развития.

Ключевые слова: туризм, гостиничные услуги, гостиничный бизнес.

THE DEVELOPMENT OF THE HOTEL BUSINESS: PROBLEMS AND PROSPECTS

D.S. Lyskova, N.P. Zaitseva

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article reflects that the economy of the EAEU needs to change priority of development towards the tourism, which makes research topic relevant. The authors estimate condition of the hotel business at this time, find problems, which privet the development of the hotel service and of the hotel business as a whole, and look at the main development trends.

Keywords: *tourism, hotel service, hotel business.*

В настоящее время туризм развивается стремительными темпами. Данная отрасль становится все более приоритетным направлением развития экономики. Туризм – продуктивный источник роста национального дохода особенно для тех регионов, отличительной чертой которых является благоприятные природно-климатические условия и культурно-исторические памятники.

Следует отметить, что существует много определений терминов «туризм» и «гостеприимство», данные понятия – два взаимосвязанных термина, их нельзя рассматривать в отдельности. Туристы, являясь потенциальными потребителями, имеют всевозможные желания и потребности, зависящие от целей путешествий.

Индустрия гостеприимства - «межотраслевой комплекс, специализирующийся на обслуживании приезжающих в данную местность людей и включающий совокупность средств размещения, общественного питания, объектов познавательного развлекательного, делового, оздоровительного и спортивного назначения» [2].

Туризм выступает одним из первоочередных направлений, оказывающих влияние на рост экономики. Сфера туризма входит в перечень отраслей, обладающих интеграционным потенциалом, и имеет огромное значение для развития экономики государств, удовлетворения запросов личности, взаимообогащения социальных связей между странами. Наивысшим рейтингом конкурентоспособности в туристической сфере среди государств ЕАЭС обладает Россия. Первоочередными факторами конкурентоспособности России на туристическом рынке являются значительный культурный потенциал страны и наличие большого количества городов, которые входят в Список всемирного наследия ЮНЕСКО. Казахстан является ведущим инициатором интеграционных процессов в Евразии. Казахстан характеризуется стремительным развитием туристической индустрии, так как имеет наибольшие темпы прироста данного показателя. Эффективное стратегическое развитие международного туризма РФ в рамках ЕАЭС требует наличия множества факторов, включающих туристско-рекреационные ресурсы, квалифицированные кадры, государственную поддержку туризма, а также оптимизацию влияния демографических и социальных, политических и экономических факторов, научно-технического прогресса, традиций, и общих факторов риска. Необходим стратегический подход в реализации комплексных мер для результативного функционирования отрасли. Все это будет способствовать росту благосостояния народов стран ЕАЭС и, как следствие, улучшению качества жизни людей.

Гостиничный бизнес сегодня является основной составляющей туристической отрасли ЕАЭС. Сектор гостиничной индустрии – наиболее динамичный сектор экономики ЕАЭС. В современных условиях развития туризма важны вопросы развития гостиничной индустрии. Особенности гостиничного бизнеса заключаются в том, что эта отрасль формирует объем работ для туризма, транспорта, розничной торговли, общественного питания, страхования, культуры и искусства, архитектуры и проектирования, экскурсионного обслуживания, рекламной индустрии. Активное развитие этой сферы предоставит новые рабочие места, дополнительные поступления в бюджет, позволит

сформировать положительный туристический имидж отдельных регионов и ЕАЭС в целом, поэтому определение перспектив развития гостиничного хозяйства ЕАЭС является важным приоритетом для сегодняшнего дня. Но существуют такие проблемы, по которым отели ЕАЭС не становятся неконкурентоспособными, если сравнить их с западными средствами размещения. Одной из важнейших причин данных проблем является то, что в гостиничном бизнесе отсутствуют национальные гостиничные сети, которые были в состоянии вырабатывать единую бизнес-стратегию и удовлетворять существующий в этой сфере спрос.

Гостиничный бизнес стран ЕАЭС имеет большие перспективы. Объем ВВП, который обеспечивается за счет предоставления услуг проживания гостиничными предприятиями имеет различный уровень и динамику в странах ЕАЭС. Оценивая ВВП, который обеспечивается за счет предоставления услуг проживания гостиничными предприятиями в целом по ЕАЭС, можно прийти к выводу, что в исследуемом периоде показатель имеет динамику снижения на 5185 млн. дол. США. Максимальный его уровень был в 2013 году и затем начал стремительно снижаться. В 2017 году показатель ВВП, который обеспечивается за счет предоставления услуг проживания гостиничными предприятиями имеет прирост по сравнению с 2016 годом. Наибольшую динамику роста объема ВВП, который обеспечивается за счет предоставления услуг проживания гостиничными предприятиями имеет Армения. Темп прироста за исследуемый период составил 54,6%. Также позитивный прирост показателя имеет Кыргызстан – 3,1%. Определяющим фактором успеха гостиниц стран ЕАЭС является понимание «портрет клиента». Это поможет эффективно выстраивать стратегию развития, разрабатывать рекламные акции и другие меры по стимулированию сбыта основных и дополнительных услуг гостиниц в странах ЕАЭС. Существенным мероприятием по укреплению позиций гостиниц стран ЕАЭС на современном рынке выступает улучшение характеристик системы оплаты труда. [3]

Индустрия гостеприимства в ЕАЭС имеет все общие основы для развития и является перспективной при условии устранения препятствий, среди которых недостаток средств размещения; географически неравномерное распределение структуры рынка средств размещения; широкая распространенность неклассифицированных средств размещения; преобладание устаревшего гостиничного фонда; нехватка квалифицированных кадров; низкий уровень наличия гостиничных сетей; отсутствие дополнительного перечня услуг или удобств; низкое преобладание внедряемых инноваций; низкая доступность гостиничного продукта для особых категорий туристов. Одним из мощных инструментов улучшения ситуации в индустрии гостеприимства является внедрение инновационных направлений ее развития.

Среди многочисленных проблем совершенствования индустрии гостеприимства стран ЕАЭС можно выделить низкую клиентоориентированность гостиничных предприятий, проблемы создания гостиничных брендов, отсутствие положительного, отличительного от других мест, туристского имиджа территории, однообразие туристских предложений, слабое развитие альтернативных видов туризма и отсутствие поддержки со стороны региональных и местных органов власти. Главной целью управления отношениями с клиентами в индустрии гостеприимства на современном этапе является налаживание взаимовыгодных отношений между клиентом и гостиничным предприятием. Важность таких взаимоотношений определяется тем, что завоевать нового потребителя для гостиницы становится всё труднее. Процесс изучения потребностей клиентов и быстрого реагирования на их изменения стал основой для достижения высоких целей многих успешных гостиничных корпораций. Продажа гостиничной услуги в данном случае не является окончанием взаимоотношений между продавцом и покупателем, а чаще даже, наоборот, – их началом. Одной из наиболее сильных тенденций развития управления отношениями с клиентами является смещение направленности от удовлетворения нужд всех потребителей к созданию полноценных взаимоотношений и

потребительских сетей, нацеленных на удовлетворение каждого конкретного клиента. Этот процесс в первую очередь ориентирован на долгосрочное взаимовыгодное как для гостиничной компании, так и для клиента сотрудничество. Учитывая мировой опыт, можно утверждать, что достижения индустрии туризма и гостеприимства в странах ЕАЭС во многом зависят от того, как тесно будут взаимодействовать местные и региональные органы власти, бизнес и научное сообщество в направлении поиска путей успешного развития индустрии туризма и гостеприимства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 09 ноя. 2015г. № 1085 (ред. от 30 ноя. 2018 г.) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. Доброжанская, Е.Б. Управление инновационной деятельностью в сфере туризма [Текст] / Автореф. дис. д-ра эконом. наук. – Спб., 2011.

3. Орлов, И.Б. Транснациональная индустрия отдыха и современное государство [Текст] / И.Б. Орлов, В.А. Абелинские // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2018. – Т. 11, № 1. – С. 122-138.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.С. Лычагина

г. Минск, Беларусь

Институт экономики

Национальной академии наук Беларуси

В статье определены проблемы функционирования топливно-энергетического комплекса Республики Беларусь и предложены направления их решения с целью обеспечения повышения эффективности трансфертного ценообразования. В качестве предложения отмечены возможность отказа от монополии в сфере генерации электроэнергии в первую очередь на этапе производства и продажи, стимулирование частного производства электроэнергии от возобновляемых источников энергии, продолжение работы по устранению перекрестного субсидирования с параллельной разработкой поддержки населения.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, топливно-энергетический комплекс, тарифы, перекрестное субсидирование, эффективность.

THE DIRECTIONS OF INCREASE IN EFFICIENCY OF TRANSFER PRICING IN THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS

E.S. Lychagina

Minsk, Belarus

The Institute of Economics

of the National Academy of Sciences of Belarus

The author of the article defines problems of the fuel and energy complex of the Republic of Belarus functioning and suggests the ways to solve them in order to increase efficiency of transfer pricing. The author also suggests the possibility of abandoning existing monopoly in the sphere of electricity generation, especially at the stage of production and sales and to stimulate

private electricity production from renewable sources as well as to continue working on cross-subsidization elimination with parallel development of public support.

Keywords: *transfer pricing, fuel and energy complex, tariffs, cross-subsidization, efficiency.*

Трансфертное ценообразование (ТЦО) применяется при расчетах между подразделениями или дочерними компаниями, входящими в состав крупного предприятия, т. е. между взаимозависимыми лицами. Особое внимание следует уделить вопросу ТЦО, участниками которого являются монополии и прежде всего субъекты хозяйствования, относящиеся к естественным монополиям.

Проблема естественных монополий в том, что они для получения сверхприбыли могут устанавливать монопольно высокие цены. При этом они являются жизнеобеспечивающими отраслями, ориентированными на реализацию стратегических интересов государства и повышение конкурентоспособности на мировых рынках.

Для Беларуси эта проблема может быть актуальной в отношении топливно-энергетического комплекса, в котором пристальному вниманию подлежат крупные вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК), которые имеют возможность реализовывать продукцию внутри компании между дочерними фирмами и головной компанией на всех стадиях цепочки формирования добавленной стоимости конечного продукта.

Справочно. Вертикальная интеграция представляет собой процесс включения в структуру компании фирм, которые связаны с ней единой технологической цепочкой, либо слияние стадий производства единой технологической цепи и установление контроля одной компании над ними [1].

Возможный механизм злоупотребления трансфертным ценообразованием вертикально-интегрированных нефтяных компаний с целью снижения налоговой нагрузки выглядит следующим образом: ВИНК продают сырье по заниженным ценам своим же дочерним предприятиям для снижения стоимости реализованной продукции, которая влияет на размер налога на прибыль. Часть приобретенной нефти затем экспортируется, а оставшаяся часть обычно поставляется на нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ), в основном принадлежащие этой же ВИНК. При экспорте сырая нефть реализуется по очень низким ценам собственным же предприятиям, расположенным в зоне льготного налогообложения (оффшорным предприятиям). В дальнейшем эта нефть или продукты ее переработки реализуются независимым потребителям по реальным ценам, а с полученного оффшорным предприятием достаточно высокого уровня прибыли уплачивается минимум налогов.

Для Республики Беларусь данный вопрос актуален ввиду функционирования топливно-энергетического комплекса в стране как единого организма. Например, входящее в состав концерна «Белнефтехим», производственное объединение «Белоруснефть» – это государственная вертикально-интегрированная нефтяная компания, которая занимает лидирующее положение в топливно-энергетическом комплексе Республики Беларусь. В объединение входит значительное количество предприятий ТЭК на всех стадиях производства, более 40 нефтедобывающих, нефтесервисных, инжиниринговых, проектных, газоперерабатывающих и сбытовых подразделений и предприятий в Беларуси, России, Украине, Венесуэле, Эквадоре, Польше. В совместных предприятиях за рубежом «Белоруснефть» ведет проекты по добыче нефти, сейсморазведке, нефтяному сервису, инжинирингу [2]. К тому же контроль применения трансфертных цен в ТЭК приобретает особое значение ввиду запланированного формирования общих рынков нефти, нефтепродуктов и газа на территории стран-участниц ЕАЭС. Предполагается, что это приведет к возникновению дополнительных возможностей занижения налогооблагаемой базы либо вывода части капитала в другие

страны, что в перспективе необходимо упредить за счет совершенствования трансфертного ценообразования и методов его регулирования.

Сегодня отечественная энергосистема разделена на 6 частей – по количеству областей страны. При этом, в отличие от других стран, нет деления по видам деятельности: производство, передача и распределение энергии. Очевидно, что такая структура не нацелена на рост эффективности, поскольку в ней не работают экономические механизмы, стимулирующие снижение затрат, а ценообразование осуществляется по методу «издержки плюс».

Ввиду зависимости страны от приобретения топливно-энергетических ресурсов за пределами республики является обоснованным отказ от монополии в сфере генерации электроэнергии в первую очередь на этапе производства и продажи. Это позволит нарастить объемы использования собственных источников энергии, в том числе альтернативных. Таким образом, будет создана новая структура энергосистемы на основе горизонтальной интеграции предприятий, схожих по задачам, что повысит эффективность самой энергосистемы. В свою очередь на транспортировку и сбыт электроэнергии правомерно, по крайней мере на первом этапе реформирования отрасли, сохранить государственную монополию. В этом случае будут определены единые правила и регламенты распределения электроэнергии и ее доведения до потребителей, что повысит надежность электроснабжения в целом.

Это общемировая практика для создания прозрачности затрат на производство и передачу электрической энергии. Такие же процессы происходят в странах СНГ, многие уже опережают Беларусь в этом плане.

Данное реформирование обеспечит формирование оптового и розничного электроэнергетических рынков в целях конкуренции субъектов электроэнергетики и оптимального сочетания регулируемых и свободных цен, а также ухода от перекладывания затрат с одного вида экономической деятельности на другой и (или) потребителей (уход от перекрестного субсидирования). Это создаст предпосылки для оптимизации стоимости отпускаемой электроэнергии. Стимулирование частного производства электроэнергии от возобновляемых источников энергии вместе с разделением конкурентных видов экономической деятельности (производство, продажа) и естественно монопольных (передача и распределение электроэнергии) обеспечит формирование тарифов на электроэнергию в стране приближенного к рыночному порядку их установления. Это снизит объем сделок, в которых фигурируют трансфертные цены, а также сформирует достаточно большую базу их сравнения с рыночными ценами (тарифами) при использовании методов ТЦО и позволит усилить контроль за применением таких цен в данной отрасли с целью снижения последствий от применения трансфертного ценообразования.

Также сложность перехода к рыночному формированию тарифов в ТЭК обусловлена наличием государственного регулирования цен и проблем перекрестного субсидирования в тарифах на тепло- и электроэнергию. Последнее заключается в применении низких тарифов для населения и других потребителей с компенсацией за счет более высоких тарифов для коммерческих потребителей.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 22 декабря 2018 г. № 492 на 2019 г. установлены предельно допустимые тарифы (цены) на электрическую и тепловую энергию, природный и сжиженный газ [3]. Они приняты с целью социальной заинтересованности в доступности оплаты населением жилищно-коммунальных услуг. Эти виды товаров (услуг) имеют важное значение для обеспечения экономической безопасности страны и их выработку и реализацию осуществляют субъекты хозяйствования, являющиеся естественными монополиями.

Перекрестное субсидирование негативно сказывается на конкурентоспособности промышленных производителей, так как приводит к росту цен на их продукцию в Беларуси. Снижение тарифов на электроэнергию для данной отрасли до уровня

возмещения затрат позволило бы им иметь более низкие затраты, чем в сопредельных странах. В перспективе с вводом АЭС предполагается снижение тарифов на электроэнергию для промышленных потребителей до уровня конкурентного по сравнению с российскими поставщиками, но реализация этого затруднена из-за наличия перекрестного субсидирования.

Пока цены производителей электроэнергии в Беларуси значительно превышают цены в России и Казахстане. При этом темпы их снижения в данных странах быстрее, чем в нашей республике (таблица 1).

Таблица 1

Тарифы на электроэнергию без НДС в Беларуси, России, Казахстане, долл. США/1000 кВт-ч

Страна	Январь 2017 г.	Июль 2017 г.	Январь 2018 г.	Июль 2018 г.	Январь 2019 г.
Беларусь ¹	94,56	94,97	94,42	94,39	92,11
Россия	54,26	54,01	58,52	53,07	50,14
Казахстан	22,53	24,08	25,23	24,65	19,60

Примечание: 1 – на начало месяца.

Источник: Беларусь – данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, Россия – данные Федеральной службы государственной статистики, Казахстан – данные Комитета по статистике.

Продолжение работы по устранению перекрестного субсидирования позволит устанавливать более обоснованные и экономически целесообразные тарифы на электроэнергию, ориентированные на общемировые тенденции – более высокие тарифы для населения, чем для реального сектора экономики. В свою очередь для населения должны быть предприняты меры безналичных жилищных субсидий, целевой установкой которых является недопущение роста бедности. С 1 октября 2016 г. Указом Президента Республики Беларусь № 322 от 29.08.2016 г. (изм. и доп. Указ № 225 от 7 июня 2018 г.) введена система безналичных жилищных субсидий. Помощь предоставляется гражданину или его семье в размере положительной разницы между суммой платы за жилищно-коммунальные услуги, а также возмещения расходов на электроэнергию и суммой, составляющей 20 и 15 процентов среднемесячного совокупного дохода проживающих в городе или поселке городского типа и проживающих в сельском населенном пункте соответственно [4]. При этом важно оказание поддержки довести до такого уровня, чтобы после уплаты коммунальных услуг в распоряжении граждан оставалось достаточно средств для обеспечения нормальных условий их жизни (гарантированный доход), так как этот механизм пока не отработан.

Таким образом, обоснованным является отказ от монополии в сфере генерации электроэнергии в первую очередь на этапе производства и продажи, что позволит нарастить объемы использования собственных источников энергии, в том числе альтернативных. Вместе со стимулированием частного производства электроэнергии от возобновляемых источников энергии и разделением конкурентных видов экономической деятельности (производство, продажа) и естественно-монопольных (передача и распределение электроэнергии) тарифообразование в стране будет более приближено к рыночному. Это сформирует достаточно большую базу сравнения цен (тарифов) при использовании методов ТЦО, а также позволит усилить контроль за применением трансфертных цен в данной отрасли с целью снижения последствий от применения трансфертного ценообразования. Вместе с тем следует продолжить работу по устранению перекрестного субсидирования, которое препятствует оптимальному порядку формирования внутрифирменных цен и доведению тарифа для промышленных потребителей до конкурентоспособного уровня, с параллельной разработкой поддержки населения. Это позволит устанавливать более обоснованные и экономически целесообразные энерготарифы, практика установления которых будет ориентирована на общемировые тенденции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Столярова, Е. В. Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению [Электронный ресурс] / Е. В. Столярова // Журнал международного права и международных отношений. – 2007. – №1. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/1336/215/>. – Дата доступа: 04.02.2019 г.
2. ПО «Белоруснефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belorusneft.by/>. – Дата доступа: 06.02.2019 г.
3. Об установлении тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения на 2019 год [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 22 декабря 2018 г. № 492. // Эксперт / Информационно-правовая система по законодательству Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
4. О предоставлении безналичных жилищных субсидий [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 29 августа 2016 г. № 322 : с изм. и доп. от 7 июня 2018 г. № 225. // Эксперт / Информационно-правовая система по законодательству Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В ЕДИНОМ ТРАНСПОРТНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ЕАЭС

Л.В. Макущенко

г. Минск, Беларусь

Институт экономики НАН Беларуси

Автомобильный транспорт можно назвать самым динамично развивающимся видом транспорта, который в тоже время довольно значимо рыночно ориентирован.

Формирование Единого транспортного пространства, под которым понимается совокупность транспортных систем государств-членов ЕАЭС для беспрепятственного перемещения пассажиров, багажа, грузов и транспортных средств, обеспечивающая техническую и технологическую совместимость транспортных процессов, гармонизированное законодательство в области транспорта и единые правила конкуренции, является одной из важных задач в области экономической политики этих стран [1]. Однако при этом возникает ряд вопросов, решить которые на национальном уровне сложно. К данным проблемам можно отнести следующие:

- инфраструктурные: нет требований по обязательному обеспечению качественными элементами инфраструктуры, например, требования по обустройству пограничных пунктов пропуска, по содержанию дорожного хозяйства и др.;
- технические: различные подходы к техническому состоянию транспортных средств, сервисной инфраструктуре;
- административные: различия в разрешительных системах, квотировании, лицензировании, страховании, в требованиях к водителям, а также к обеспечению контроля за грузовыми и пассажирскими перевозками;
- трансграничные: препятствия при преодолении границ между странами-участниками и с внешним миром, множественность предотгрузочных инспекций и видов контроля;
- фискальные: наличие разных требований по взиманию государственных сборов, а также и других сборов на дорогах.

Ликвидировать данные препятствия в сфере международных автомобильных перевозок должна способствовать, прежде всего, гармонизация законодательства и нормативных актов, регулирующих автотранспортный сектор. При этом повысится конкурентоспособность автомобильного транспорта в сфере грузовых и пассажирских перевозок, так как присоединение к соглашениям и конвенциям в области автомобильного

транспорта способствует внедрению в национальное законодательство единых, более строгих технических стандартов и правил перевозок.

Опыт использования соглашений и конвенций ЕЭК ООН в области транспорта свидетельствует об их несомненном вкладе в создание высокоэффективной и интегрированной транспортной системы.

Интеграция автотранспортного комплекса в международную транспортную систему будет способствовать:

- увеличению объемов международных перевозок и валютных поступлений;
- сокращению транспортных затрат;
- международным стандартам сроков доставки пассажиров и грузов;
- оптимизации энергетических и экологических показателей работы транспорта.

Однако, при присоединении к международным конвенциям и соглашениям в обязательном порядке должны учитываться интересы всех национальных автоперевозчиков. Для них должны обеспечиваться благоприятные условия при осуществлении перевозок (например, за счет упрощения процедур по таможенному досмотру и оформлению документации), по использованию прогрессивных технологий (например, терминальной, модальной, контейнерной, с применением поддонов) и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы 18-го Экономико-экологического форума ОБСЕ «Продвижение надлежащего управления в пунктах пересечения границ, повышение безопасности наземного транспорта и облегчение международного автомобильного и железнодорожного транспортного сообщения в регионе ОБСЕ», г. Астана, 12 октября 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: osce.org/ru/eea/41747?download=true. – Дата доступа : 04.02.2019.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

М.А. Махмудова, З.Г. Абдуллаева
г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В данной статье описываются понятия глобализации и процессы глобализации в мировой экономике, основные сферы глобализационных процессов. Также дано описание компонентов глобализации мировой экономики и преимуществ глобализационных процессов.

Ключевые слова: глобализация, мировая глобализация, мировая экономика, глобализация экономики, глобальные изменения, финансовая глобализация, глобализация международных отношений, компоненты глобализации.

GLOBALIZATION IS THE MAIN FACTOR OF THE DEVELOPMENT OF MODERN WORLD ECONOMY

M.A. Makhmudova, Z.G. Abdullayeva
Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

This article describes concepts of globalization and processes of globalization in world economy, main spheres of globalization processes. Also, description of components of globalization of world economy and advantages of globalization processes are given.

Keywords: *globalization, world globalization, world economy, globalization of the economy, global changes, financial globalization, globalization of international relations, components of globalization.*

Начало XXI века является периодом формирования нового глобального мирового сообщества, который характеризуется изменениями в мировом бизнесе, политике, культуре.

Глобализация экономики - это процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Понятие «глобализация» многогранно. В более широком плане – это перерастание национальных и региональных проблем в общемировые и формирование новой хозяйственной, социальной глобальной среды. В более конкретном – это процесс трансформации экономических и хозяйственных структур в направлении становления целостной и единой мировой геоэкономической реальности.

Глобальные изменения показывают, что формируется новая глобальная система, отличная от тех, которые функционировали на протяжении прошлых веков.

Глобализация обусловлена следующими основными причинами:

Во-первых, непоследовательным и крайне противоречивым характером экономической глобализации, которая зародилась и широко распространяется в мировой экономике и все полнее охватывает национальные экономики стран мира.

Во-вторых, определенность цивилизованного выбора современного

Узбекистана, ее социально-экономическая ориентация, устойчивость национального воспроизводства. Выявление закономерностей глобализации предопределяет составление детальной системы для выяснения последствий реформ, а также место и особенности участия Узбекистана в мировой экономике, - в частности.

В-третьих, тенденции мирового фондового рынка все в большей мере предопределяют параметры развития и сами возможности функционирования национального рынка ценных бумаг. Усиливающаяся виртуализация использования фондовых ценностей и особенно деривативов требует пристального изучения главных факторов, воздействующих на направленность и интенсивность движения, и реальный прирост стоимости фондовых активов.

В-четвертых, валютный рынок Узбекистана стремится к взаимосвязи с зарубежными валютными рынками, что требует пристального их изучения.

Как подчеркнул Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов «Каждый из нас должен отдавать себе отчет в том, что Узбекистан сегодня – это составная часть мирового пространства и глобального финансово-экономического рынка. Наглядным свидетельством этому являются все возрастающие наши связи с внешним миром, реализация с помощью ведущих развитых стран программ по развитию, модернизации, техническому и технологическому переоснащению отраслей экономики, интеграция Узбекистана в международную сферу торговли, рост импорта и экспорта продукции и товаров»[1].

Одной из главных характеристик современной мировой экономики считается их глобализация. Экономическую глобализацию можно рассматривать как процесс, который приводит к интеграции национально-государственных хозяйств в единую мировую экономику. Если раньше мировую экономику рассматривали как совокупность существующих в мире замкнутых экономик, то, в настоящее время, мировая экономика представляет собой переплетение взаимоотношений не только между государствами, но и между хозяйствующими субъектами, принадлежащим разным странам. Анализ литературных источников показывает, что в последние годы многие государства все активнее участвуют в процессе глобализации. Что же представляет собой глобализация? Когда начался этот процесс? Какие последствия несет за собой экономическая

глобализация? Оказывают ли влияние процессы глобализации на современную банковскую систему?

В научной литературе понятие «глобализация» трактуется и воспринимается по-разному. Известный экономист и социолог Н. Смелсер замечает, что «само понятие глобализации – идеологически столь нагруженная вещь, что никто толком не знает, что же оно означает. Оно очень размыто и включает буквально все». Доктор экономических наук Ю. Князев считает, что глобализация - это недавно начавшийся длительный процесс, нынешний этап которого пока что не получил точного названия и мог бы условно именоваться начальной глобализацией.

Трактовка, что глобализации, как фактора возрастания роли в формировании единого мирового рынка без национальных барьеров и создание единых юридических условий для всех стран является более приемлемым. Действительно, глобализация - это признание растущей взаимозависимости современного мира, прежде всего транснациональных корпораций и иных транснациональных образований (международных компаний, финансовых институтов и т.д.).

Не связанные, в отличие от национальных государств, условиями международных договоров и конвенций, эти транснациональные образования оказывают влияния на национальные государства. Основной сферой глобализации является международная экономическая система (мировая экономика), т.е. глобальное производство, обмен и потребление, осуществляемые предприятиями в национальных экономиках и на всемирном рынке.

В этой связи Махбаб-уль-Хак (Mahbub ul Haq) делает вывод: "Глобализации больше не выбор, это - факт. Развивающиеся страны могут или обучаться, чтобы управлять этим гораздо более умело, или просто потонут в глобальных потоках"[2].

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики в XXI веке является прогрессирующая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни.

В настоящее время происходят глубокие изменения во всей системе международных экономических отношений. Процессы глобального экономического развития, в рамках которых структуры национального производства и финансов становятся взаимозависимыми, ускоряются в результате увеличения числа заключенных и реализованных внешних сделок. Ни одна национальная экономика независимо от размеров стран (крупные, средние, малые) и уровня развития (развитые, растущие и переходные) не может больше быть самодостаточной, исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале.

Любое государство не способно рационально формировать и реализовывать свою экономическую стратегию развития без учета приоритетов и норм поведения основных участников мирохозяйственной деятельности.

Экономическая сущность глобализационных процессов оцениваются неоднозначно.

М. Кастельс определил экономическую глобализацию как «новую капиталистическую экономику», перечислив в качестве основных ее характеристик финансово – экономическую информацию, где информационные технологии на производстве являются главными источниками роста производительности и конкурентноспособности. И эта новая экономика организует преимущественно через сетевую структуру менеджмента производства и распределения товаров и услуг целых регионов, а не отдельных фирм, как раньше[3].

Ряд специалистов представляет глобализацию как достаточно узкое понятие, где процесс сближения потребительских предпочтений и универсализация ассортимента товаров, предлагают продукции по всему миру, в ходе которого всемирные продукты вытесняют местные[4].

Глобализация международных отношений - это усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений [5].



Рис. 1. Глобализация мировой экономики [6]

Процессы глобального развития, в рамках которых структуры национального производства и финансов становятся взаимозависимыми, ускоряются в результате увеличения числа заключенных и реализованных внешних сделок.

Глобализация, охватившая все регионы и секторы мирового хозяйства, принципиально изменяет соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств в пользу первых.

Ни одна национальная экономика независимо от размеров стран и уровня развития не может больше быть самодостаточной, исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале [7]. Ни одно государство не в состоянии рационально формировать и реализовывать экономическую стратегию развития, не учитывая приоритеты и нормы поведения основных участников мирохозяйственной деятельности.

Компоненты глобализации мировой экономики (рис. 2):

- углубление интернационализации капитала, заключающемся в росте международного движения капитала между странами, прежде всего, в виде прямых инвестиций (причем объемы прямых иностранных инвестиций растут быстрее, чем внешняя торговля и производство);
- интернационализации фондового рынка;
- формирование глобальной материальной, информационной, организационно-экономической инфраструктуры, обеспечивающей осуществление международного сотрудничества;
- увеличение масштабов международной миграции рабочей силы;
- растущая интернационализация воздействия производства и потребления на окружающую среду, что вызывает рост потребности в международном сотрудничестве, направленном на решение глобальных проблем современности.



Рис. 2. Компоненты глобализации мировой экономики [8].

В качестве позитивных последствий (преимуществ) глобализационных процессов можно выделить:

- глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда. В ее условиях более эффективно распределяются средства и ресурсы, что, в конечном счете, способствует повышению среднего уровня жизни и расширению жизненных перспектив населения (при более низких для него затратах). Важным преимуществом глобализационных процессов является экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а, следовательно, к устойчивому экономическому росту.

- преимущества глобализации связаны также с выигрышем от свободной торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны.

- глобализация, усиливая конкуренцию, стимулирует дальнейшее развитие новых технологий и распространение их среди стран. В ее условиях темпы роста прямых инвестиций намного превосходят темпы роста мировой торговли, что является важнейшим фактором в трансфере промышленных технологий, образовании транснациональных компаний, что оказывает непосредственное воздействие на национальные экономики.

- глобализация способствует обострению международной конкуренции.

Подчас утверждается, что глобализация ведет к совершенной конкуренции. На деле речь скорее должна идти о новых конкурентных сферах и о более жестком соперничестве на традиционных рынках, которое становится не под силу отдельному государству или корпорации. Глобализационные процессы в мировой экономике выгодны, прежде всего, потребителям, так как конкуренция дает им возможность выбора и снижает цены.

- глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовых технологий, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.

- глобализация дает странам возможность мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов, поскольку инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков.

- глобализация создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества, в первую очередь, экологических, что обусловлено объединением усилий мирового сообщества, консолидацией ресурсов, координацией действий в различных сферах.

Процессы глобализации в мировой экономике воспринимаются и оцениваются по-разному. Современные глобализационные процессы развертываются, прежде всего, между промышленно развитыми странами и лишь во вторую очередь охватывают развивающиеся страны. Глобализация укрепляет позиции первой группы стран, дает им дополнительные преимущества. В то же время развертывание процессов глобализации в рамках современного международного разделения труда грозит заморозить нынешнее положение менее развитых стран так называемой мировой периферии, которые становятся скорее объектами нежели субъектами глобализации.

Следовательно, степень положительного влияния глобализационных процессов на экономику отдельных стран зависит от места, которое они занимают в мировой экономике, фактически основную часть преимуществ получают богатые страны или индивиды.

Как утверждают некоторые специалисты, от глобализации в конечном итоге выигрывает лишь 14,5% живущих в западном мире, в то время как остаются практически не затронутыми ею такие массивы, как Китай, Индия, Юго-Восточная Азия и Латинская Америка. Образуются также «черные дыры» в постсоветском пространстве, в Африке, в Центральной и Южной Азии. Процесс глобализации, наиболее активизирующийся в последние два десятилетия, таит в себе немало неясностей и противоречий, становится предметом острых дискуссий в академических и деловых кругах. Странам необходимо адекватно реагировать на глобализационные процессы, чтобы адаптироваться к новым условиям и воспользоваться шансами, которые предоставляет интернационализация мировой экономики [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан. 47 с.
2. Арыстанбекова А. Глобализация. Объективная логика и новые вызовы // *Междунар. жизнь*. - 2004. - N 4-5. - С.54-65.
3. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 735 с.
4. Антипов Н.П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Антипов Н.П., Королев А.Е. // *Междунар. публичное и частное право*. - 2001. - N 2. - С.32-34.
5. Медведев В.А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия. // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2014 - №2. – с. 3-10.
6. Богомолов Б.А. Глобализация: некоторые подходы к осмыслению феномена. // *Вестник Московского университета; серия 12: политические науки*. – 2004 - №3. – с. 105-118.
7. Эльянов А.Я. Глобализация и догоняющее развитие. // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2014 - №1. – с. 3-16.
8. Медведев В.А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия. // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2014 - № 2. – с. 3-10.
9. <http://globalization.report.ru/material.asp,MID=209>

МЕХАНИЗМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ ИНДИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ В ПЕРВОМ ДЕСЯТИЛЕТИИ XXI ВЕКА

М.А. Махмудова

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

Статья посвящена исследованию особенностей экономической дипломатии при реализации внешнеторговой политики в первом десятилетии XXI века. В статье четко определена эффективность экономической дипломатии Индии, позволяющая реализовать основные направления экспортно-импортной политики страны и вывести национальную экономику на качественно новый уровень.

Ключевые слова: Внешний фактор, свободные экономические зоны, экономические реформы, экономический рост, экспорт, импорт, внешняя торговля, экспортно-импортная политика, процедурные ограничения, технологический уровень, конкурентоспособность, модернизация.

MECHANISMS OF INDIA'S ECONOMIC DIPLOMACY IN THE IMPLEMENTATION OF EXPORT-IMPORT POLICY IN THE FIRST DECADE XXI CENTURY

M.A. Makhmudova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

Article is devoted research of features of economic diplomacy at foreign trade policy realization in the first decade of the XXI-st century. In article efficiency of economic diplomacy of India is accurately defined, allowing to realize the basic directions of an export import policy of the country and to deduce national economy on qualitatively new level.

Keywords: External factor, free economic zones, economic reforms, economic growth, export, import, foreign trade, export-import policy, procedural restrictions, technological level, competitiveness, modernization.

За годы независимости Индия достигла существенного социально-экономического прогресса. Была создана мощная индустриальная база и накоплен большой научно-технический потенциал, во многом отвечающий передовому мировому уровню. За последние годы экономика Индии характеризуется относительной стабильностью. Рост валового внутреннего продукта (ВВП) за последние 5 лет составлял в среднем 5,4%. Если в первом в 2004/05 финансовом году этот показатель составил 7,4% [1], то за 2007/08-2011/12 годы рост ВВП составил в среднем 8,7% [2]. Благодаря таким мерам Индия стремится стать развитой страной к 2020 г [3].

С 2005г. правительство Индии во главе с Премьер-министром Манмохан Сингхом ведет осуществление реформ по либерализации экономики и проведение политики реализации Общей Программы [4], согласно которой правительство определило перспективные и стратегические цели экономических реформ, включая необходимость обеспечить постоянный экономический рост на уровне 7-8% годовых в течение десятилетия.

При этом, правительство Индии важное значение в реформах придает развитию внешней торговли. Так, выступая на презентации «Внешней торговой политики на 2004-2009 годы», министр торговли и промышленности Индии Камал Нат заявил, что главной целью является «удвоение объемов торговли в ближайшие пять лет» [5]. Выступая на форуме АСЕАН, Премьер-министр Индии заявил: «Я уверен, что мы сможем удвоить

объем текущей двусторонней торговли к 2007 году, достигнув уровня 30 млрд. долл. США [6] только с регионом АСЕАН.

I. Реформы экспортно-импортной политики Индии в период 1997-2002 годов. Достигнуть намеченные цели во внешней торговле правительство Индии намерено благодаря тому, что в течение последних лет значительные изменения, нашедшие отражение в ежегодно обновляемой экспортно- импортной политике (ЭИП) Индии, помогли создать экспортно- ориентированную производственную базу, устранить процедурные ограничения, упростить доступ к импортным комплектующим и сырью, одновременно повысить технологический уровень производства и качество выпускаемой продукции. Были предприняты меры для содействия продвижению отечественных товаров на мировые рынки через систему двусторонних и многосторонних соглашений.

На базе Внешнеторгового Акта[7] с 1 апреля 1997 года вступила в силу Экспортно-импортная политика Индии на период 1997-2002 годы,[8] вошедшая в состав девятого пятилетнего плана развития страны[9]. Уже в 2000/01 финансовом году в экспортно-импортной политике Индии имели место существенные изменения[10]:

- количество тарифных ставок было сокращено с 5 до 4, а самая высокая ставка была снижена с 40% до 35%.

- для создания благоприятной конкурентной среды на внешних рынках для таких ключевых отраслей, как информационные технологии, телекоммуникации, индустрия развлечений, правительство пошло на ряд уступок, таких как установление низких таможенных пошлин на специфическое оборудование и сырье.

- С 1 апреля 2000г. правительство объявило о создании Специальных экономических Зон (СЭЗ) для ускоренного развития экспортного сектора. Предприятиям, оперирующим в СЭЗ, было разрешено беспошлинно ввозить продукцию, необходимую для производства экспортных товаров из-за границы, а также закупать ее часть на таможенной территории Индии без уплаты акцизного налога.

- Осуществлена рационализация существующих схем содействия экспорту, включая отмену специального импортного лицензирования с 1 марта 2001г., освобождение владельцев Авансовых лицензий от уплаты всех видов пошлин, расширение действия Схемы содействия экспорту основных средств производства на все сектора экономики и импорт всех видов основных средств производства, без всяких ограничений после уплаты 5% пошлины.

- Правительство ввело новый вид лицензий (Duty replenishment license), согласно которой экспортер имеет право оплатить пошлину за импортированное сырье/полуфабрикаты после продажи экспортного товара при соблюдении установленных производственных норм и уровне добавленной стоимости не менее 33%.

- Было объявлено о принятии ряда мер для содействия росту экспорта в ключевых отраслях экономики, таких как производство драгоценных камней и ювелирных изделий, агрохимия, биотехнологии, фармацевтика, производство одежды и изделий из кожи, сувениров, шелка, а также изделий из гранита.

- Разрешено импортировать основные средства производства, бывшие в эксплуатации не более 10 лет без получения соответствующей лицензии.

- Рационализирована Схема косвенного экспорта (Deemed Exports). Под понятие основных средств производства в рамках этой Схемы стали подпадать компоненты/запчасти/станки и т.п., т.е. все товары, участвующие в процессе создания основных средств производства. Действие Схемы косвенного экспорта распространено на ключевые инфраструктурные отрасли промышленности, такие как угольная, добыча углеводородов, энергетический сектор, включая модернизацию и ремонт электростанций, а также проекты, финансируемые международными финансовыми организациями.

- Устранены процедурные проволочки. Введены электронные заявки на получение лицензии, предоставлен «зеленый коридор» всем производителям-экспортерам, имеющим

green card, региональным структурам, занимающимся выдачей лицензий, делегированы полномочия выдавать Сертификат Торгового дома и другие изменения.

В марте 2001 года была принята новая редакция Экспортно-импортная политика Индии на 2001-2002 финансовый год (ЭИП 2001-2002)[11].

Выступая на пресс-конференции по поводу презентации ЭИП 2001-2002 министр торговли и промышленности отметил, что благодаря мерам правительства, и благоприятным внешним факторам темпы роста индийского экспорта за 11 мес. 2000/01 ф.г. вдвое превысили среднемировой показатель и составили 20%, достигнув 43 млрд. долларов [12]. Министр также заявил, что в ближайшие 4-5 лет правительство предполагает принять комплекс мер, направленных на удержание 18% темпов роста экспорта и достижение его объема в 75 млрд. долл. Кроме того, руководство страны ставило задачу увеличить к 2004/05 ф.г. долю Индии в мировой торговле до 1% и достичь двукратного увеличения доходов на душу населения в последующие 10 лет.

Ключевыми моментами ЭИП 2001-2002 были – активное содействие продвижению индийских товаров на внешние рынки, полная отмена количественных ограничений в соответствии с требованиями ВТО, усиление контроля за импортом товаров в целях защиты местных производителей и дальнейшее развитие сети СЭЗ.

Тогда правительство страны впервые предоставило штатам возможность играть ключевую роль в реализации мероприятий по развитию экспорта. На эти цели в бюджете страны были предусмотрены ассигнования в 1 млрд. рупий (215 млн. долл.). Один из основных приоритетов отводился развитию экспорта сельскохозяйственных товаров, поскольку Индия является третьим в мире производителем продовольствия и производит его в избыточном для собственного потребления количестве. Было принято решение о создании сельскохозяйственных экспортных зон (СХЭЗ) (Agricultural export zones)[13].

Функционирование СХЭЗ предполагает создание благоприятных условий для экспорта сельскохозяйственных товаров и продуктов питания. Правительства штатов получили право создавать СХЭЗ и определять перечень экспортных товаров. Предприятия, предоставляющие услуги по сортировке, очистке, упаковке, заморозке, транспортному обеспечению, термообработке, рентгеновскому сканированию, подпали под действие Схемы содействия экспорту основных средств производства.

Правительство внесло ряд изменений и в порядок функционирования СЭЗ: разрешен беспошлинный ввоз с таможенной территории Индии продукции для развития интегрированной инфраструктуры экспорта и создания производственных мощностей; при создании малых предприятий в СЭЗ не требуется получения лицензии; срок возврата экспортной выручки для предприятий в СЭЗ увеличен до 365 дней против 180 дней для обычных экспортеров; допускается привлечение к производству субподрядчиков из числа зарубежных предприятий; для поощрения создания капиталоемких производств в СЭЗ, срок амортизации для основных средств производства, завезенных из-за рубежа, увеличен с 5 до 8 лет; разрешены прямые иностранные инвестиции в режиме автоматического одобрения для предприятий всех отраслей, за некоторым исключением; предприятия, участвующие в создании СЭЗ, получают особый статус и пользуются налоговыми льготами в соответствии с Законом о подоходном налоге.

Изменения коснулись также отдельных положений Схемы освобождения от пошлины (Duty Exemption Scheme) [14] (СОП), которая дает возможность импортировать сырье и комплектующие для производства экспортной продукции. Согласно СОП, экспортеру после продажи экспортного товара возвращается пошлина, уплаченная им при ввозе сырья и/или комплектующих. В рамках СОП экспортеру могут быть выданы авансовые лицензии 3 типов: авансовая лицензия на физический экспорт; авансовая лицензия на поставку промежуточных материалов; авансовая лицензия на поставку товаров на местный рынок.

Владельцы первых двух типов авансовых лицензий освобождены от уплаты всех видов пошлин, таких как базовая, дополнительная, антидемпинговая и защитная, в то

время как владельцы авансовой лицензии на поставку товаров на местный рынок освобождаются только от уплаты базовой и дополнительной таможенных пошлин. В рамках СОП торговцу-экспортеру или производителю-экспортеру может выдаваться также Сертификат на беспошлинное пополнение запасов (Duty Free Replenishment Certificate), владелец которого освобождается от уплаты базовой таможенной пошлины и специальной дополнительной пошлины.

Внесены существенные изменения на: Экспортно-ориентированные предприятия (ЭОП) (Export Oriented Units), Экспортно-производственные зоны (ЭПЗ) (Export Processing Zones), Парки электронно-технологического оборудования (ПЭТО) (Electronics Hardware Technology Parks), Парки по производству ПО (ПППО) (Software Technology Parks). Для них произведена рационализация нормы чистой прибыли, получаемой в иностранной валюте как процент от стоимости экспортированного товара (ЧПИВ) (Net Foreign Exchange earning as a Percentage of exports), и нормы эффективности экспорта (ЭЭ) (Export Performance). ЭОП/ЭПЗ разрешен минимальный уровень ЭЭ при котором на протяжении 5 лет стоимость экспорта превышает в 3 раза стоимость завезенных основных средств производства (ранее превышение должно было быть в 5 раз).

Норма ЧПИВ повышена до 10%; товары, поставленные с ЭОП/ЭПЗ на таможенные склады на территории Индии, рассматриваются как экспортные товары для последующей продажи на таможенной территории Индии; разрешается привлечение иностранных субподрядчиков. С 1 марта 2001г. При создании ЭОП/ЭПЗ необходимо иметь в обязательном порядке электронный почтовый адрес; уполномоченному по развитию (Development Commissioner) предоставлены большие полномочия при утверждении проектов ЭОП/ЭПЗ. До этого Уполномоченный по развитию не имел права утверждать проекты стоимостью свыше 20 млн. долл.; предусмотрена упрощенная процедура по переводу предприятий на таможенные территории страны, имеющих невыполненные экспортные обязательства по схеме авансового лицензирования в разряд ЭОП/ЭПЗ; допускается совместный мониторинг деятельности ЭОП/ЭПЗ со стороны Уполномоченного по развитию и представителей таможенных органов. Были внесены и другие изменения.

II. Экспортно-импортная политика Индии на 2002 - 2007 гг. Для усиления продвижения внешней торговли с 1 апреля 2002г. вступила в силу Экспортно-импортная политика Индии (ЭИП) на 2002 - 2007 гг.[15]. ЭИП 2002-07 не была новым документом, а вместе с рядом новых инициатив, закрепляла и развивала принятые ранее решения, направленные на развитие экспорта и повышение конкурентоспособности индийских товаров, путем создания для экспортеров благоприятных условий, которые не противоречили бы при этом правилам ВТО и не являлись дискриминационными по отношению к местным производителям, ориентированным на внутренний рынок.

Основной задачей ЭИП – 2002/2007 является создание таких условий для развития экспорта, которые позволили бы достичь цели, поставленной в 10-м пятилетнем плане[16] и Среднесрочной Экспортной Стратегии - увеличить к 2007 году долю Индии в мировой торговле с существующего уровня 0.67% до 1%. Для достижения этой цели объем экспорта к 2007 году должен возрасти с 46 млрд. долларов до более 80 млрд. долларов, это означает, что среднегодовой рост экспорта в 10-й пятилетке должен составить 11,9%.

Новые предложения, сформулированные в Экспортно-импортной политике на 2002-2007 ф.г. структурно объединены в шесть основных направлений:

- 1) меры по дальнейшему развитию Специальных экономических зон (СЭЗ);
- 2) меры по росту занятости населения в таких отраслях экономики, как сельское хозяйство, ремесленно-кустарное производство, предприятия малого и среднего бизнеса, кожевенная, текстильная и ювелирная промышленность путем создания условий для развития экспорта продукции этих отраслей;
- 3) меры по развитию экспорта высокотехнологичной продукции;
- 4) меры по увеличению объемов и расширению географии экспорта;

5) меры по сокращению операционных издержек и упрощению регулирования экспортно-импортных сделок;

б) меры по дальнейшему развитию схем содействия экспорту.

III. Успехи внешней торговли Индии. Благодаря эффективному проведению экспортно-импортной политики в последние годы в Индии отмечается впечатляющий рост в секторе внешней торговли.

Основная структура экспорта [17]: ювелирные изделия и драгоценные камни (16,87%), продукция промышленного машиностроения и электроники (15,84%), сельхозпродукция (12,39%), текстиль (11,01%), предметы готовой одежды (10,41%), продукция химического производства (9,64%) и другие.

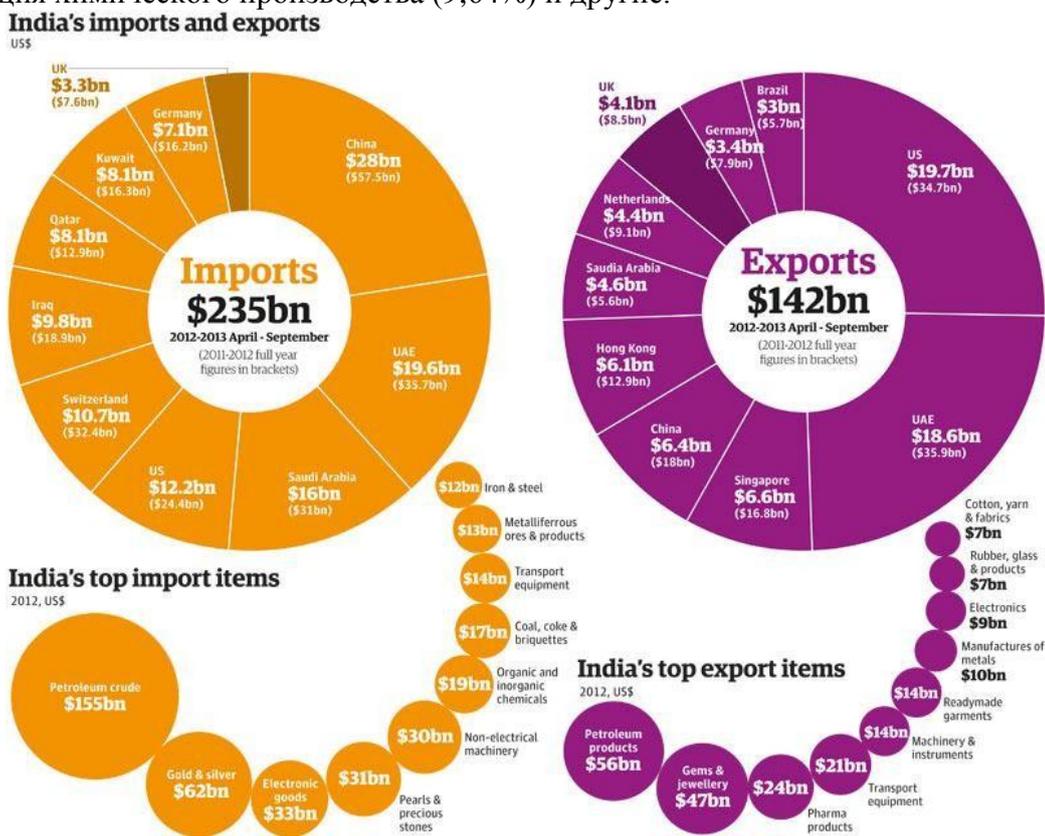


Рис. Экспорт и импорт Индии по регионам

Источник: Datablog + India News The Guardian.
<http://www.theguardian.com/news/data+blog+world/india>.

Основная структура импорта [18]: нефть и продукты её переработки (29,09%), жемчуг и полудрагоценные камни (10,22%), продукция промышленного производства (11,72%), продукция органической и неорганической химии (7,73%), электроника (8,69%), золото и серебро (5,88%), станки и оборудование (5,31%), продукты питания (4,33%).

Основными внешнеторговыми партнерами являются:

а) по экспорту: страны Азии - 28,44%, в т.ч.: Гонконг - 4,47%, Япония - 3,65%, Китай - 3,55%; страны Европы - 25,65% или \$12,05 млрд., в т.ч.: Великобритания - 4,8%, Германия - 4%, Бельгия - 3,15%; страны Америки - 24,91% или \$11,708 млрд., в т.ч. США - 21,02%; страны среднего Востока - 13,07% или \$6,143 млрд., в т.ч. ОАЭ - 6,41%; страны Африки - 5,98%;

б) по импорту: страны Европы - 26,28%, в т.ч.: Бельгия - 6,06%, Великобритания - 4,68%, Германия - 3,88%; страны Азии - 21,90% или \$12,032 млрд., в т.ч.: Китай - 4,63%, Япония - 3,02%; страны Америки - 9,58% или \$5,263 млрд., в т.ч. США - 6,95%; страны среднего Востока - 4,95% или \$2,713 млрд., в т.ч. ОАЭ - 1,47%; страны Африки - 5,57% или \$3,058 млрд.

Говоря о перспективах Индии до 2020 года[19], по видению Плановой комиссии Индии «либерализация внешней торговли откроет новые возможности для экспорта товаров, что усилит давление на местную промышленность и позволит вести достойную конкуренцию с импортом». Таким образом, механизмы экономической дипломатии Индии по содействию реализации экспортной и импортной политики сыграли важную роль и позволили вывести индийскую экономику в число быстро развивающихся экономик в первом десятилетии XXI в.

ЛИТЕРАТУРА

1. Economic Survey 2004-2005. Ministry of Finance Government of India. <http://indiabudget.nic.in/>
2. Eleventh Five Year Plan (2007–2012), Inclusive Growth, Volume I. Planning Commission, Government of India. – New Delhi: Oxford University Press, 2008. – P.1.
3. Kalam A.P.J. Abdul, Rajan Y.S. India 2020: A Vision for the New Millennium. – New Delhi: Viking, 1998. – С. 269.
4. National Common Minimum Programme of the Government of India, New- Delhi, May 2004
5. Foreign Trade Policy 2004-2009. Kamal Nath, Minister for Commerce & Industry Government of India. New Delhi. 31st August, 2004
6. PM's keynote address at special leaders dialogue of ASEAN Business Advisory Council, December 12, 2005. Kuala Lumpur
7. Foreign Trade (Development and Regulation Act), 1992 (No. 22 of 1992), Government of India, New-Delhi
8. Export and Import Policy for the period 1997-2002. Government of India, New-Delhi, 1997. <http://exim.indiamart.com/indian-exim-policy/introduction.html>
9. Ninth Five Year Plan 1997-2002. //Development goals, strategy and policies Vol: I //Thematic issues and sectoral programmes Vol: II // New Delhi: Government of India, Planning Commission
10. Exim Policy 2000-2001. Government of India, Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce, 2000, New-Delhi
11. Highlights of the Exim Policy 2001-2002, Government of India, Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce, 2001, New-Delhi
12. Export Import Policy 2001-2002, Government of India, Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce, 2001, New-Delhi // http://pib.nic.in/archieve/eximpol/eximpolicy2001/eximpolicy2001_rel.html#1
13. Exim Policy 2001-2002, Agricultural Export Zones, CHAPTER -16, <http://exim.indiamart.com/indian-exim-policy/agricultural-export-zones.html>
14. Exim Policy 1997-2002. CHAPTER 7, DUTY EXEMPTION/REMISSION SCHEMES, Government of India, Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce, <http://dgft.delhi.nic.in/exim/2000/pol/Chap-07.htm>
15. Exim Policy 2002-2007, Government of India, Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce, 2002, New-Delhi, <http://exim.indiamart.com/indian-exim-policy/exim-policy-2002-07/contents.html>
16. Tenth Five Year Plan (2002-2007). New Delhi: Government of India, Planning Commission <http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/10th/default.htm>
17. Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce, Export Import Data Bank, Export: Commodity-wise, Dated: 24/12/2005
18. Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce, Export Import Data Bank, Import: Commodity-wise, Dated: 24/12/2005
19. Report of the Committee on «India Vision 2020». Chairman Dr. S. P. Gupta, Planning Commission, Government of India. New Delhi. December, 2002

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ МЕДИЦИНСКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ БЕЛАРУСИ

Е.А. Милашевич

г. Минск, Республика Беларусь

ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси»

В статье проведен анализ экспорта медицинских услуг по видам за 2016 и 2017 годы, рассмотрены направления, наиболее востребованные среди иностранных пациентов, приезжающих на лечение в Республику Беларусь. На основе проведенного анализа и изучения международного опыта выявлены перспективные направления международной специализации Беларуси на мировом рынке медицинских услуг.

Ключевые слова: экспорт услуг, медицинские услуги, специализация, иностранные пациенты, Беларусь.

IDENTIFYING PROMISING AREAS OF MEDICAL SPECIALIZATION OF BELARUS

E. A. Milashevich

Minsk, Republic of Belarus

SSI «Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus»

The article analyzes the export of medical services by type for 2016 and 2017, the directions of the most popular among foreign patients coming for treatment in the Republic of Belarus. Based on the analysis and study of international experience, promising areas of international specialization of Belarus in the world market of medical services have been identified.

Keywords: export of services, medical services, specialization, foreign patients, Belarus.

Увеличение экспорта товаров и услуг относится к приоритетным направлениям социально-экономического развития Республики Беларусь. Развитие сферы услуг, активное расширение номенклатуры предоставляемых услуг и географии поставок являются одними из источников снижения отрицательного сальдо внешней торговли.

Перспективным направлением развития сферы услуг является интенсификация оказания высокотехнологичных и наукоемких видов, к которым относятся медицинские услуги. В стране система здравоохранения финансируется за счет бюджета, расходы государства на здравоохранение растут, поэтому остро стоит вопрос увеличения экспорта медицинских услуг как дополнительного источника финансирования национальной системы здравоохранения. Для Республики Беларусь актуальной является задача определения новых точек роста национальной экономики; экспорт медицинских услуг может стать одной из таких точек, способствующих увеличению экспорта и выходу на положительное сальдо внешней торговли.

Во всех странах мира, занимающихся медицинским туризмом, выделены направления медицинской специализации. Целесообразно провести анализ экспорта медицинских услуг Республики Беларусь по направлениям оказания, что позволит выявить перспективные направления специализации страны на мировом рынке медицинских услуг. Данные таблицы дают возможность провести анализ экспорта медицинских услуг в разрезе видов услуг, оказываемых иностранным пациентам.

Таблица

Экспорт медицинских услуг в разрезе видов по системе Министерства здравоохранения Республики Беларусь за 2016-2017 г. (тыс. долл. США)

Наименование услуги	Объем экспорта медицинских услуг		Темп роста, %, 2017 г.	Удельный вес, % 2017 г.
	2016 г.	2017 г.		
диагностические услуги	2970,4	3015,7	101,53	11,3
онкология	3166,1	3035,5	95,9	11,4
кардиология	354,2	404,9	114,3	1,5
офтальмология	263,9	289,6	109,7	1,1
стоматология	989,9	1094,5	110,6	4,1
урология	206,8	250,3	121,0	0,9
трансплантация	6571,3	6870,7	104,6	25,7
ортопедия и травматология	469,2	589,6	125,7	2,2
акушерство и гинекология	370,8	455	122,7	1,7
психиатрия и наркология	125,8	131,5	104,5	0,5
пульмонология	57,0	64,3	112,8	0,24
медреабилитация	542,9	537,5	99,0	2,0
неврология и нейрохирургия	424,1	484,6	114,3	1,8
оториноларингология	111,9	162,6	145,3	0,6
пластическая хирургия и косметология	299,1	435	145,4	1,6
гематология	1817,8	2096,1	115,3	7,8
медицинские осмотры	1005,5	1012,2	100,7	3,8
транспортировка	5,7	9,6	168,4	0,04
медико-социальная помощь	2,7	11	407,4	0,04
клинические испытания	2844,3	2697,6	94,8	10,1
скорая и медпомощь	230,9	254,1	110,0	1,0
прочие виды услуг	2834,5	2833,3	100	10,6

Источник: рассчитано на основании данных [1]

Данные таблицы свидетельствуют, что в пятерку лидеров по стоимости оказания медицинских услуг иностранным пациентам (без клинических испытаний) по итогам 2017 г. вошли: трансплантация – 25,7 %; онкология – 11,4 %; диагностические услуги – 11,3 %; прочие виды услуг – 10,6 %; гематология – 7,8 %.

Наиболее высокие темпы роста экспорта медицинских услуг в 2017 г. наблюдались при оказании медико-социальной помощи – 407,4 % по сравнению с 2016 г., транспортировки – 168,4 %, пластической хирургии и косметологии – 145,4 %, оториноларингологии – 145,3 %, ортопедии и травматологии – 125,7 %. Несмотря на высокие темпы роста, медико-социальная помощь и транспортировка занимают небольшой удельный вес в общем объеме экспорта медицинских услуг (менее 1 %), и поэтому не могут оказывать существенного влияния на экспорт.

Изучим отдельные направления, наиболее востребованные среди иностранных пациентов.

В большинстве стран мира существует запрет на трансплантацию трупных органов, что увеличивает листы ожидания для тех, кому нужна трансплантация. В США и

большинстве стран Западной Европы действует принцип «испрошенного согласия», это означает, что в случае смерти орган можно взять на трансплантацию только при юридически оформленном согласии донора [2]. В Республике Беларусь действует «презумпция согласия», т. е. допускается забор органов у трупа при условии, что человек при жизни, или его родственники, не заявили о своем несогласии. Ежегодно в республике Беларусь хирурги проводят сотни трансплантаций пациентам, а также производят пересадки тканей и стволовых клеток человека. В РНПЦ трансплантации органов и тканей с 2010 г. летальность составляет менее 1 %, что также привлекает иностранных пациентов; по трансплантации печени летальность 4 %, в Германии – 5–14 % [2].

По оценкам ВОЗ, в мире выполняется 10 % операций от необходимого количества трансплантаций. Республика Беларусь может занять свою нишу в экспорте услуг трансплантологии, однако говорить о массовых поездках в нашу страну иностранных пациентов, нуждающихся в данной медицинской услуге, не приходится: ежегодно в стране проводится более 200 пересадок печени, иностранным пациентам пересаживается 20. В стране установлен лимит на количество органных трансплантаций для иностранных пациентов – 10 %. Снятие этого ограничения будет способствовать привлечению иностранных пациентов, нуждающихся в трансплантации, в Республику Беларусь.

Онкология занимает 11,4 % экспорта медицинских услуг, оказываемых иностранным пациентам. В Республике Беларусь внедрены новые методы лечения, такие как термохимиотерапия при распространенном раке легкого, фотодинамическая терапия у пациентов с дисплазией шейки матки, трансплантация гемопоэтических стволовых клеток. В РНПЦ детской онкологии, гематологии и иммунологии 7 % пациентов – иностранные [3]. Основные потребители медицинских услуг приезжают из России, Украины, Казахстана, Европы и Америки. В Республике Беларусь используется современная диагностика, что позволяет самую распространенную раковую болезнь – острый лимфобластный лейкоз – вылечивать в 85 % случаев [4], 92 иностранных пациента из 100 приезжают для стационарного лечения, 8 – для высокотехнологичных операций, пересадок костного мозга. В РНПЦ один из самых современных уровней лечения – 74 % детей выживают.

Цены на лечение несколько ниже, чем в Европе, однако не в разы, как в случае других видов медицинских услуг, поскольку страна закупает отдельные препараты для борьбы с раком за рубежом. Свои аналоги медицинских препаратов создаются, ряд белорусских препаратов уже прошел клинические испытания и используется в лечении. Дальнейшая работа по созданию и внедрению в лечение онкозаболеваний белорусских препаратов позволит снизить стоимость лечения для пациентов.

Диагностические услуги очень популярны и востребованы во всем мире, в Беларуси они занимают 11,3 % общего экспорта медицинских услуг и имеют устойчивую тенденцию к росту.

Необходимо остановиться на санаторно-оздоровительном сегменте, который также пользуется популярностью у иностранных пациентов. В Республике Беларусь 324 аттестованные санаторно-курортные и оздоровительные организации на 67,4 тыс. койко-мест, в том числе 113 санаторно-курортных организаций на 28,9 тыс. мест, 211 оздоровительных организаций на 38,5 тыс. мест [5]. Всего прошли оздоровление в белорусских здравницах 216 тыс. человек. Лидеры по экспортной выручке в расчете на 1 койко-место – санатории Управления делами Президента «Юность», «Сосны», «Приозерный». В разрезе регионов Республики Беларусь наибольший удельный вес в экспорте услуг составили Минская область (36,1 %), Гродненская область (12,7 %), Гомельская область (10,9 %).

Некоторые белорусские фирмы предлагают клиентам индивидуальную программу медицинского обследования и сопровождают клиента на всех этапах обслуживания – компания «ЛЮДЭ», одна из крупнейших в Беларуси сети частных поликлиник, имеет

пансионаты, в которых иностранным пациентам предлагают оздоровительные программы и программы реабилитации.

В Беларуси существуют и уникальные услуги, привлекающие иностранных пациентов: в стране действует единственный спеларий в СНГ, один день в больнице спелеолечения стоит иностранному пациенту 45 – 80 долл. США.

Далее рассмотрим отдельные направления, которые могут быть перспективными направлениями медицинской специализации Республики Беларусь.

Экспорт услуг стоматологии составляет 4,1 % от общего экспорта медицинских услуг Республики Беларусь. В области стоматологии иностранным пациентам оказываются все виды услуг: терапевтическая, хирургическая, ортодонтологическая помощь как в государственных, так и в частных медицинских клиниках. По оценкам экспертов [6], ежегодный рост экспорта стоматологических услуг составляет 14 %, 70 % экспорта обеспечивается государственными организациями здравоохранения. Остальная часть экспорта стоматологических услуг приходится на организации негосударственной формы собственности, индивидуальных предпринимателей.

К факторам, сдерживающим развитие экспорта стоматологических услуг, отнесем то, что большая часть организаций здравоохранения и индивидуальных предпринимателей не занимается размещением пациентов, а стоматология относится к той сфере медицины, где требуется, как правило, несколько дней для лечения или протезирования.

Если рассматривать травматологию и ортопедию, то они обеспечивают 2,2 % белорусского экспорта медицинских услуг. В настоящее время некоторые проводимые белорусскими специалистами вмешательства уникальны. Кроме эндопротезирования коленных и тазобедренных суставов, выполняется эндопротезирование плечевого и голеностопного суставов; артроскопические вмешательства на крупных суставах, в основном на коленном, операции при поперечном плоскостопии у женщин, хирургия кисти и детская ортопедия. Основные потребители – пациенты из России, Украины, Прибалтики. Иностранцев привлекает как невысокая по сравнению с мировыми аналогами цена, так и высокий уровень оказания травматолого-ортопедической помощи.

В области акушерства и гинекологии оказано медицинских услуг иностранным пациентам, обеспечивающим 1,7 % экспорта медицинских услуг в 2017 г. Во Всемирном рейтинге материнства Республика Беларусь занимает 26 место среди стран мира, обогнав США, Японию, Израиль. В рейтинге учитываются несколько параметров развития национального здравоохранения, в том числе показатели младенческой и материнской смертности, которые в Беларуси одни из самых низких в мире. Активно внедряются методики органосохраняющих операций в гинекологии, а также используются малоинвазивные методики при лапароскопических операциях. В отечественных перинатальных центрах выхаживаются дети с массой 500 грамм, чего нет в большинстве стран мира.

После проведения экстракорпорального оплодотворения в белорусских центрах в 41,6 % наступает беременность, у женщин до 30 лет шанс забеременеть составляет 50 %, у пациенток старше 40 лет – около 30 % [7]. Обращение иностранных пациентов в белорусские центры вспомогательной репродукции связано с тем, что во многих странах существуют ограничения на репродуктивные программы [7]: во Франции одиноким женщинам не предоставляется полноценных прав на пробирочное оплодотворение, в Нидерландах отводится только три попытки, получить эту услугу могут женщины моложе 42 лет, в Германии страховка не покрывает расходы на ЭКО после определенного возраста.

Экспорт услуг отоларингологии в 2017 г. составил 0,6 % общего экспорта медицинских услуг. Иностранцам производятся микрохирургические операции по коррекции носовой перегородки, кохлеарная имплантация, восстановление

просвета гортани и трахеи у детей до года. Иностранцев привлекает цена медицинских услуг, например, кохлеарная имплантация с учетом импланта стоит в нашей стране 15000–35000 долл. США, что ниже, чем в других странах мира, проводящих подобные операции.

Если рассматривать изменения, происходящие на мировом рынке медицинских услуг, то в последние годы наиболее высокими темпами растет сегмент пластической и эстетической хирургии, обгоняя другие виды медицинских услуг [8, 9]. Это связано с развитием новых технологий, увеличением продолжительности жизни людей, объективной необходимостью работать все большее количество времени (увеличение пенсионного возраста), ростом доходов населения, удешевлением и доступностью данного вида услуг. Сегодня пластические операции могут себе позволить не только звезды шоу бизнеса, политики, но и простые граждане. Люди во всем мире получили возможность продлить молодость, выглядеть более привлекательно, что оказывает положительное влияние на общее самочувствие человека, улучшает его психоэмоциональный уровень. В итоге пластические хирурги востребованы во всем мире. В ряде стран медицинское страхование не покрывает стоимости медицинских услуг по пластической и эстетической хирургии, это дает дополнительный импульс для развития экспорта медицинских услуг указанного направления.

По итогам 2017 г. пластическая хирургия и косметология занимают 1,6% экспорта медицинских услуг Республики Беларусь, это сектор быстро развивается в нашей стране, что соответствует общемировым тенденциям. В области пластической хирургии в белорусских центрах до 50 % обратившихся составляют иностранные пациенты из стран Балтии, Германии, США и других стран. Если сравнивать стоимость пластических операций в Беларуси, то цены в Республике Беларусь для иностранных пациентов ниже в 2–5 раз, чем в России, США, Германии.

Таким образом, определены виды медицинских услуг, наиболее востребованные среди иностранных пациентов – трансплантология, онкология, диагностические услуги, гематология, кардиология, радиационная медицина, спелеолечение, санаторно-курортное оздоровление, реабилитация.

Выявлены перспективные направления специализации страны в экспорте медицинских услуг: стоматология, пластическая хирургия, ЭКО, травматология и ортопедия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные предоставлены Министерством здравоохранения Институту экономики НАН Беларуси.
2. Руммо, О. На весах последней надежды / О. Руммо // Советская Белоруссия. – 2015. – 19 мая. – № 92.
3. РНПЦ детской онкологии, гематологии и иммунологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oncology.by/press>. – Дата доступа: 05.01.2019.
4. Турист по медицинским показаниям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.21.by/health/2012/03/21/486707.html>. – Дата доступа: 23.01.2019.
5. Более 216 тыс. иностранцев отдохнули в белорусских здравницах в прошлом году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/society/view/bolee-216-tys-inostrantsev-otdohnuli-v-beloruskih-zdravnitsah-v-proshlom-godu-233488-2017/>. – Дата доступа: 23.01.2019.
6. Матвеев, А. В Беларуси экспорт медицинских услуг ежегодно возрастает на 14 % / А. Матвеев // Информационный городской портал агентства «Минск-новости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minsknews.by/blog/2016/02/25/v-belarusi-eksport-meditsinskih-uslug-v-stomatologii-ezhegodno-vozhraetaet-na-14/>. – Дата доступа: 02.01.2019.

7. В Беларуси будет развиваться репродуктивный туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.by/biznes/v-belarusi-budet-razvivatsya-reproduktivnyj-turizm>. – Дата доступа: 23.01.2019.

8. The most popular plastic surgery procedure is ... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edition.cnn.com/2017/03/01/health/plastic-surgery-most-popular-study/index.html>. – Дата доступа: 22.01.2019.

9. Пластическая хирургия обгоняет другие сферы медицины по темпам роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doktor-med.ru/news/6259>. – Дата доступа: 22.01.2019.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Ж. К. Мусаева, Д. Х. Жумаева

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье раскрыты основные направления, задачи инвестиционной деятельности в Узбекистане, вопросы роли и значения инвестиций в развитии экономики страны, сущности, классификация инвестиций, а также роли Международных организаций в развитии экономики государства.

Ключевые слова: инвестиция, экономическая политика, ценные бумаги, прямые, портфельные, иностранные инвестиции, экономика, международные организации

MAIN DIRECTIONS OF INVESTMENT ACTIVITY IN UZBEKISTAN

J. K. Musayeva, D.H. Jumayeva

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The article reveals the main directions, objectives of investment activities in Uzbekistan, issues of the role and significance of investments in the development of the country's economy, entities, classification of investments, as well as the role of international organizations in the development of the state's economy.

Keywords: investment, economic policy, securities, directions, portfolio, foreign investment, international organization, economy.

Важнейшей целью государственной экономической политики Республики Узбекистан является увеличение инвестиционного потенциала страны и обеспечение его эффективного использования на основе повышения заинтересованности хозяйствующих субъектов, совершенствования структуры источников финансирования и выбора объектов инвестирования. Придавая большое значение проводимой в стране экономической политике, первый Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов отметил: «Это, в первую очередь, развитие начатых реформ, их последовательное и логическое продолжение. Это либерализация и углубление реформ, поступательное движение на пути укрепления национальной валюты и снижения налогового бремени для хозяйствующих субъектов, формирование новых стимулов для увеличения иностранных инвестиций, развития малого бизнеса и предпринимательства». Продолжая эти реформы Ш.М. Мирзиёев выступил «Вместе с тем перед нами стоит еще немало задач по укреплению национальной экономики, чтобы войти в ряд развитых государств. В целях повышения привлекательности страны для инвесторов, намеренных осуществить в Узбекистане

крупные инвестиционные проекты, необходимо совершенствовать налоговую систему, уменьшить и оптимизировать налоговое бремя для всех категорий бизнеса, на этой основе расширить производство и налогооблагаемую базу. Сегодня в мире растет число стран, динамично развивающихся за счет внедрения моделей инновационного развития, экспорта передовых идей, «ноу-хау» и «умных» технологий. В развитии экономики одной из важных задач является задействование в форме инвестиций средств населения, повышение у людей интереса к предпринимательству. Вместе с тем необходимо укрепить потенциал научно-исследовательских институтов в этом направлении.[5]

Иностранные инвестиции играют особую роль среди форм движения капитала. Капитал является одним из факторов производства и представляет собой весь накопленный запас средств в производственной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ. Международное движение капитала основано на его международном разделении как одного из факторов производства – исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении капитала в различных странах, являющемся предпосылкой производства или определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов. Наличие достаточного капитала в денежной форме является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства.

Только активно привлекая инвестиции, вводя новые производственные мощности, можно добиться ускоренного развития экономики.

В Узбекистане ведутся широкомасштабные экономические реформы. Для достижения положительных результатов определены следующие задачи:

- создании необходимых условий для открытой экономики, здоровой конкуренции, коренного улучшения деловой среды и инвестиционного климата;
- сокращении государственного присутствия в экономике, увеличении количества рабочих мест путем ускоренного развития частного сектора;
- достижении высоких темпов экономического роста за счет диверсификации экономики и повышения производительности труда;
- противодействию «теневому сектору» экономики и кардинальном сокращении его доли;
- последовательном продолжении либерализации валютной политики, осуществлении стабильной монетарной политики;
- подготовке квалифицированных кадров, способных активно участвовать в достижении стратегических целей экономического развития. [5]

Известно, что классификация форм международного движения капитала осуществляется по следующим признакам:

По источникам происхождения [1]:

Государственный капитал – средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительства, а также по решению межправительственных организаций. К этой категории движения капитала относятся все государственные займы, ссуды, гранты, помощь, которые предоставляются одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным также считается и капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица своих членов кредиты Международного валютного фонда, Мирового банка, расходы ООН на поддержание мира и другие. Источником официального капитала являются средства государственного бюджета, т. е. деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти;

Частный капитал – средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений. В эту категорию движения капитала входят инвестиции капитала за рубеж частными фирмами, предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование. Источником происхождения этого капитала являются средства частных фирм, собственные или заемные, не связанные с государственным бюджетом. Но государство оставляет за собой право его регулировать и контролировать.

По характеру использования:

Предпринимательский капитал – средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли.

Ссудный капитал – средства, даваемые займы с целью получения процента. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников.

По сроку вложения:

Среднесрочный и долгосрочный капитал – вложения капитала сроком более чем на один год. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, также как и ссудный капитал в виде государственных кредитов, обычно являются долгосрочными. Краткосрочный капитал – вложения капитала сроком менее чем на один год.

По цели вложения:

Прямые инвестиции – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала.

Портфельные инвестиции – вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающее инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Такие инвестиции также преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале.

Прочие инвестиции – движение капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами.

Резервные активы – движение капитала, связанное с активами, которые могут использоваться государством для покрытия сальдо платежного баланса, например монетарное золото, специальные права заимствования, резервная позиция в МВФ, иностранная валюта.

Формы международного движения капитала, которые признаются каждой конкретной страной, обычно устанавливаются в ее инвестиционном и банковском законодательстве. Каждая из групп капитала делится на подгруппы, которые условно можно считать его экспортом, то есть активы, инвестиции за рубеж и импортом -пассивы, инвестиции внутри своей страны. Масштабы движения капитала в целом и в рамках каждой и групп поддаются лишь приблизительной оценке на базе данных консолидированного платежного баланса всех стран мира на основе определения их инвестиционных позиций. Инвестиционная позиция – соотношение активов, которые владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции. [2]

Таким образом, иностранными инвестициями являются все виды вложений имущественных и интеллектуальных ценностей иностранными инвесторами, а также зарубежными филиалами юридических лиц в объекты предпринимательской и других видов деятельности на территории республики в целях получения дохода, в том числе в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если они не изъяты из оборота или не ограниченные деньги, ценные бумаги, иное имущество, имущественные права и др.

К иностранным инвестициям относят: недвижимое и движимое имущество, соответствующие имущественные права, включая право залога, вклады, денежные средства, финансовые инструменты как акции, облигации, паи, право требования по денежным средствам, вложенным для создания экономических ценностей, право требования по услугам, имеющим экономическую ценность, право на результаты интеллектуальной деятельности, право на осуществление хозяйственной деятельности, право на разведку и эксплуатацию природных ресурсов и др.

Основные функции иностранных инвестиций:

1. Регулирующая – проявляется в способности инвестиций регулировать процессы воспроизводства капитала и поддержания темпов роста:

➤ содействие притоку капитала в районы с богатыми природными ресурсами для ускорения их освоения;

➤ содействие развитию производственной инфраструктуры.

2. Распределительная – осуществление посредством инвестирования распределения созданного общественного продукта в денежной форме между отдельными собственниками, уровнями и сферами материального производства, видами деятельности и др.:

➤ содействие расширению и диверсификации экспортного потенциала и развитию импортозамещающих производств в отдельных отраслях;

➤ продвижение российских товаров и технологий на внешний рынок.

3. Стимулирующая – ориентирована на обновление средств производства, развитие науки и техники:

➤ освоение не востребованного научно-технического потенциала;

➤ создание новых рабочих мест.

4. Индикативная – базируется на связи инвестиций с производительными силами, отражение их состояния и развития.

Классификация инвестиции даёт возможность развивать различные отрасли и сферы хозяйствования. Это прямые, портфельные, иностранные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции – приобретение длительного интереса резидентом одной страны в предприятии – резиденте другой страны. Они достаточно крупные для того, чтобы позволить инвестору установить эффективный контроль за управлением предприятием и создать у него долговременную заинтересованность в успешном функционировании и развитии его предприятия. К прямым иностранным инвестициям относят вложения средств в материальные и нематериальные активы создаваемого на территории принимающей страны предприятия. В результате привлечения прямых иностранных инвестиций происходит увеличение активов предприятия, создание новых имущественных и интеллектуальных ценностей.

Прямые иностранные инвестиции дают возможность увеличить производственный капитал и капитал сферы услуг, привлечения передовых технологий, ноу-хау, методов ведения бизнеса; обеспечивают наиболее эффективную интеграцию национальной экономики в мировую. Они не увеличивают внешний долг государства, по сравнению с займами и кредитами. К ним включают:

➤ вложения компаниями за рубеж собственного капитала – капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;

➤ реинвестирование прибыли – доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не проведенная прямому инвестору;

➤ внутрикорпорационные переводы капитала в форме кредитов и займов между прямым инвестором, с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами – с другой.

Осуществление прямых иностранных инвестиций возможно различными методами:

- 1) учреждение новой компании за рубежом, полностью принадлежащей иностранному инвестору;
- 2) покупка существующих фирм за рубежом;
- 3) создание совместных предприятий с различной долей иностранного участия, в том числе путем продажи иностранным инвесторам акций.

Совместное предприятие с иностранными инвестициями – акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору-резиденту другой страны принадлежит более 10% обыкновенных акций и голосов или их эквивалент.

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

- дочерней компании – предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала;
- ассоциированной компании – предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала;
- филиала – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

В настоящее время прямые иностранные инвестиции оцениваются в текущих рыночных ценах. Это означает периодическую переоценку активов и пассивов по сравнению с изначальной ценой во время их приобретения.

Портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору право реального контроля над объектом инвестирования. Портфельные иностранные инвестиции – вложение средств инвесторов в ценные бумаги наиболее прибыльно работающих предприятий, а также в ценные бумаги, эмитируемые государственными и местными органами власти с целью получения максимального дохода на вложенные средства. Иностраный инвестор активно не участвует в управлении предприятием, занимает позицию «стороннего наблюдателя» по отношению к предприятию – объекту инвестирования и, как правило, не вмешивается в управление им, довольствуясь получением дивидендов. Целью портфельного инвестора является получение высокой нормы прибыли и снижение риска за счет хеджирования. Таким образом, создание новых активов при данном вложении средств не происходит. Однако портфельные инвестиции позволяют увеличить объем привлеченного капитала на предприятии. Такие инвестиции преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государства нередко приобретают иностранные ценные бумаги. [3].

Международные портфельные инвестиции классифицируются так, как они отражаются в платежном балансе. Они разделяются на инвестиции:

- в акционерные ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ;
- долговые ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

Долговые ценные бумаги бывают в формах облигации, простого векселя, долговой расписки – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход, также инструмента денежного рынка – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты и др. Долговые ценные бумаги бывают в форме финансовых дериватов – имеющих рыночную цену производных денежных инструментов, удостоверяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

В настоящее время более 90% портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции. Международные организации также активно приобретают иностранные ценные бумаги. Международный рынок портфельных инвестиций значительно больше по объему международного рынка прямых инвестиций. Однако он значительно меньше совокупного внутреннего рынка портфельных инвестиций развитых стран.

При разделении понятий прямых и портфельных иностранных инвестиций более важным критерием является намерение иностранного партнера участвовать в управлении, наличие у него стратегических интересов в сотрудничестве с данным предприятием – это прямые инвестиции, или стремление иностранного партнера получить прибыль по вложению своего капитала вне привязки к конкретному предприятию – это портфельные инвестиции. Прочими иностранными инвестициями называют банковские вклады, товарные кредиты, то есть предоставление кредитов для экспорта и импорта и другие кредиты международных финансовых организаций и кредиты правительств иностранных государств и прочие кредиты, кроме торговых, получаемые не от прямых инвесторов. Их исключение из анализа вызвано разнородностью группы, а также сложностью получения достоверной статистической информации.

Для выведения экономических реформ государства на новый, более высокий уровень необходимо решить ряд приоритетных задач.

В Узбекистане в 2019 году планируется освоить почти 138 триллионов сумов инвестиций из всех источников, что на 16 процентов больше, чем в 2018 году. По сравнению с текущим годом объем прямых иностранных инвестиций увеличится почти в 1,5 раза и достигнет 4,2 миллиарда долларов. За счет этого будет введено в строй 142 современных предприятия. Для широкого привлечения иностранных инвестиций нам нужно принять меры по демонстрации инвестиционного потенциала нашей страны. [5].

В достижении положительных результатов в этом вопросе важное значение имеет качественное формирование для инвесторов, выразивших желание вкладывать свой капитал в нашу экономику, предварительных инвестиционных проектов по регионам и отраслям.

В этой сфере необходимо решить организационные и правовые вопросы размещения участников свободных экономических зон и малых промышленных зон, предоставления им льгот и преференций. Эти возможности предоставляются предпринимателям и иностранным инвесторам, выпускающим на экспорт продукцию, наладившим инновационную и высокотехнологичную производственную деятельность. Большое внимание должно уделяться к человеческому капиталу, задействовать все возможности для реализации потенциала молодежи. В настоящее время необходимо привлекать инвестиций в нашу страну не только в отрасли экономики, но и в науку, сферу ноу-хау.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров В.В. Инвестиции. Завтра экзамен. – СПб.: Питер, 2008
2. Кадыров А., Турсунов А.М. Совершенствование инвестирования в малый бизнес. – Т.: ТГТУ, 2005. -86с.
3. Махмудов Э.А. Прямые иностранные инвестиции в экономику Узбекистана: достижения, проблемы и перспективы. – Т.: Фан, 2007.- 159с.
4. Янковский К.П. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2007. – 224с.
5. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису 28.12.2018

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ УЗБЕКИСТАНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Д.А. Мухаммедова, Д.К. Жабборова

г. Бухара, Узбекистан

Академический лицей Бухарского инженерно-технологического института

В статье описаны различные методы, используемые в современной практике. Выявлены факторы, влияющие на занятость в Узбекистане, и она должна была стать членом модели ARIMA. В заключение отметим основные факторы, влияющие на количество занятых.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, математические модели, модель АРИМА, прогнозирование.

FORECASTING THE NUMBER OF EMPLOYED POPULATION IN THE CONDITIONS OF UZBEKISTAN USING MATHEMATICAL METHODS

D.A. Muhammedova, D.K. Jabborova

Bukhara, Uzbekistan

Academic Lyceum of the Bukhara Engineering Technological Institute

The article describes the various methods for predicting employment used in modern practice. Identified factors affecting employment in Uzbekistan, and it was forecast spognozirovana employed population until 2020, with the aid of ARIMA model. In conclusion, the main factors affecting the number of people employed.

Keywords: labor market, population employment, mathematical models, ARIMA model, forecasting.

Одним из приоритетов социально-экономического развития Узбекистана в условиях структурных преобразований и модернизации экономики является решение задач занятости населения с учетом демографического и экономического развития страны. Следует особо подчеркнуть, что именно демографические факторы играют особую роль в формировании рынка труда Узбекистана, так как республика обладает значительным человеческим потенциалом, населения страны растет высокими темпами и к началу 2015 года составило более 31,2 млн. человек. В общей численности населения более 58 % составляют трудовые ресурсы. Темпы роста трудовых ресурсов составляют в среднем 2,7%, из-за высокого роста трудоспособного населения в Узбекистане наблюдается демографическое давление на рынок труда. Ежегодно рынок труда страны пополняется 500 тыс. молодыми специалистами, обеспечение их трудоустройством является одним из актуальных задач стоящих перед государством.

В современной практике применяются различные методы прогнозирования занятости. При этом предлагается учитывать влияние большого количества разнообразных экономических, социальных факторов и процессов на уровень занятости и конъюнктуру рынка труда. Несомненно, от выбора этих факторов зависит качество прогноза занятости, здесь следует учесть наличие необходимой статистической базы, которая характеризует факторы и процессы. Для построения качественного прогноза необходима статистика, которая должна не только раскрывать тенденции рынка труда, но и тенденции развития экономических процессов.

Большинство моделей занятости в развивающихся странах аналогично моделям развитых стран. Однако, при этом, экономические, социальные и институциональные условия последних некритически переносятся на уникальную ситуацию в развивающихся странах. Более реалистичный подход с учетом специфики проблем занятости и развития в

развивающихся странах побудил многие из них радикально пересмотреть отношение к традиционным теориям. Можно рассмотреть три модели занятости:

Классическая модель свободного рынка - лежит в основе традиционной теории занятости. Эта модель слабо отражает реальную ситуацию с заработной платой и занятостью в развивающихся странах, особенно в обрабатывающей промышленности и в государственном секторе, где сосредоточены наиболее привлекательные рабочие места. Под давлением профсоюзов и других организаций, а также в результате законодательного установления ставок оплаты труда и практики многонациональных корпораций уровень заработной платы здесь жестко противостоит понижательной тенденции.

Макроэкономическая модель «выпуск-занятость» построена на взаимозависимости между накоплением капитала, объемом промышленного производства и ростом занятости. В 1950-е и 1960-е годы (а также в атмосфере превышения предложения в 1980-х) доминировали модели, делающие упор на ускоренный рост производства за счет накопления капитала. Согласно этим моделям, тесно увязывающим уровень занятости с уровнем ВВП, считалось, что рост последнего обеспечивает соответствующее увеличение занятости. В обоснование приводилась простая модель Харрода-Домара. Хотя позже появились множество усложненных вариантов этой модели, все они строились на единой основе: экономический рост объяснялся взаимосвязанным воздействием размеров сбережений и обусловленным ими приращением физического капитала, с одной стороны, и капиталоемкостью продукции (эффективностью новых инвестиций) - с другой. При сложившемся уровне капиталоемкости максимизация темпов роста продукции и занятости достигается в результате максимизации сбережений и инвестиций. Основной ответ - растущая производительность труда.

Микромодель ценового стимулирования - рассматривает воздействие искаженных ценовых факторов производства на эффективность использования ресурсов, прежде всего рабочей силы. Неоклассическая модель стимулирующей роли цены несложна и опирается на разработанный этой теорией характер поведения фирмы. В соответствии с принципом экономии производители (фирмы, фермерские хозяйства), сталкиваясь на рынке с различными ценами на факторы производства, выбирают их комбинацию (например, труда и капитала), которая обеспечивает минимизацию издержек для выпуска заданного объема продукции. При этом предполагается, что они имеют возможность широкого выбора между набором технологических процессов - от крайне трудоемких до высоко капиталоемких. Если цена капитала по сравнению с рабочей силой очень велика, предпочтение отдается трудоемкому варианту. При более высокой цене рабочей силы производитель выбирает капиталоемкий процесс, чтобы получить экономию за счет сокращения использования дорогостоящего фактора, в данном случае рабочей силы.

Анализ рассмотренных выше моделей занятости показывает огромную сложность проблем занятости в развивающихся странах. На его основе можно сделать следующие выводы:

- 1) цены факторов производства оказывают влияние на распределение ресурсов и состояние занятости;
- 2) государственная политика индустриализации, проводимая часто в ущерб росту сельского хозяйства, обычно осложняет проблему использования рабочей силы как в городах, так и в сельских местностях;
- 3) применение эффективных трудоемких технологий отнюдь не означает снижения темпов экономического роста. Все это является причиной всплеска.

Исходя из зарубежного опыта и приведенных выше моделей, нами была разработана математическая модель прогнозирования занятости населения. Прогнозные показатели численности занятого населения была оценена с помощью модели ARIMA. Подход ARIMA к временным рядам заключается в том, что, в первую очередь оценивается стационарность ряда. Различными тестами выявляются наличие единичных корней и порядок интегрированности временного ряда (обычно ограничиваются первым

или вторым порядком). Далее при необходимости (если порядок интегрированности больше нуля) ряд преобразуется взятием разности соответствующего порядка и уже для преобразованной модели строится ARMA-модель, поскольку предполагается, что полученный процесс является стационарным, в отличие от исходного нестационарного процесса (разностно-стационарного или интегрированного процесса порядка).

Построение модели предполагает поэтапное проведение исследования: качество и результаты прогноза занятости во многом зависят от выбора зависимых показателей (влияющих факторов). Часто используются динамика ВВП за определенный период, темпы роста трудовых ресурсов, уровень зарплаты, прогнозные данные роста производства и т.д. Выбор зависимых параметров должен быть обоснован, и необходимо четко оценивать влияния каждого фактора в той или иной экономической ситуации и периоде времени. Как известно, на занятость населения со стороны спроса влияют экономические факторы, а со стороны предложения-демографические. Изначально у нас было несколько факторов, такие как:

- Численность населения (среднегодовая численность населения, численность трудоспособного населения, рождаемость, смертность в трудоспособном возрасте) – это основные факторы, которые влияют на рынок труда со стороны предложения;

- Инвестиции - привлечение инвестиций в экономику даст эффект развития основных отраслей экономики, созданию нового производства и видов услуг, что, в свою очередь, скажется на позитивных сдвигах в создании новых рабочих мест и, тем самым, обеспечит рост занятости населения;

- Экспорт – повышение экспортного потенциала способствует росту доходов населения и бюджета страны, что, в свою очередь, создает стимул для расширения выпуска товаров и услуг и посредством этого – создания новых рабочих мест;

- Заработная плата - общая сбалансированность спроса и предложения рабочей силы традиционно тесно связывалась с ценой труда. Цена труда является абсолютно гибкой и свободно реагирует на любые изменения спроса или предложения, поддерживая рынок труда в равновесном состоянии. При завышенной заработной плате возникает безработица, при заниженной - дефицит рабочей силы;

- Производительность труда - чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд;

- Платные услуги - тенденции экономического роста, в том числе вызванные быстрым количественным ростом субъектов сферы услуг, расширением его видового состава привели к закономерному улучшению параметров качества жизни населения, что проявилось в росте занятости населения именно в этой сфере;

- Пенсионеры - высвобождение пенсионеров с рабочих мест, дает молодежи больше возможности трудоустроиться, это приводит к увеличению занятости среди молодежи;

- Расходы на здравоохранение - состояние здоровья влияет и на выбор профессиональной деятельности (к примеру, существуют определенные медицинские требования при поступлении в ВУЗы на некоторые факультеты), что также может приводить к эффекту неблагоприятного отбора и к ограничению доступа людей с плохим здоровьем на рабочие места;

- ВВП - высокое развитие ВВП, приводит к созданию новых рабочих мест и сокращению безработицы;

- Товарооборот - высокий товарооборот дает большее производство, а это, в свою очередь, обеспечивает новые рабочие места, что приводит к увеличению занятости среди населения.

Для расчетов были использованы статистические данные за 1995-2015 годы из сборника «Труд и занятость в Узбекистане», а также статистический сборник «Социально-экономическое положение Республики Узбекистан».

Прогнозная численность населения Республики Узбекистан до 2030 года, «Прогноз социально-экономического развития Республики Узбекистан на 2016-2019 гг».

Модель ARIMA представляет собой обобщение модели авторегрессионного скользящего среднего и предназначена для описания нестационарных временных рядов.

Проведенный регрессионный анализ показал, что самое большое влияние на занятость населения в условиях Узбекистана оказывает ВВП, численность населения и заработная плата. При этом, между ВВП и занятостью выявлена высокая автокорреляция, что не позволяет использовать ВВП в качестве влияющего фактора на занятость.

Таблица

Коэффициенты проведенных расчетов

Численность населения	0,86***
Платные услуги	0,001*
Товарооборот	0,001*
Расходы на здравоохранение	0,024*
Среднемесячная заработная плата	0,0035***
Доходы населения	0,15**
Пенсионеры	0,028*
Инвестиции	0,14*
Экспорт	0,002*
Производительность труда	-0,8*
ВВП	0,16***
AR(1)	0.66***
MA(2)	-0.19***
R2	99%
Множественный R	97%
Стандартная ошибка	0,000

*, ** и *** - значимость коэффициентов на 10 %, 5 % и 1 %-х уровнях значимости соответственно

Уравнение модели будет выглядеть следующим образом:

$$Emp = Wage * 0.035 + Pop * 0.86$$

где EMP- численность занятого населения;

Wage- среднемесячная заработная плата;

Pop- населения.

Результаты модели показали, что при увеличении среднемесячной заработной платы на 1 %, занятость увеличится на 0,035%, а при увеличении населения на 1%, занятость увеличится на 0,86%. Таким образом, можно сделать вывод, что на численность занятых в экономике Узбекистана самое большое влияние оказывают демографические факторы, а не экономические, что еще раз доказывает тот факт, что Узбекистан считается трудоизбыточной страной, средние темпы роста трудовых ресурсов составляют 2,5 %, ежегодно на рынок труда республики входят более 500 тыс. молодых специалистов, из-за этих причин демографические факторы влияют на занятость больше, чем экономические факторы. С помощью данного уравнения мы получаем прогнозные показатели занятого населения до 2020 года.

Согласно методики, численность занятого населения ожидается увеличится до 14,2 млн. человек к 2020 году, ежегодный прирост в среднем составит 1,8%. Для поступательного развития экономики республики и решения Программных задач по достижению указанных целевых показателей и для достижения прогнозных показателей численности занятого населения, а также для достижения уровня занятости до 72,5 % следует применить следующие меры и механизмы:

- повышение качества рабочих мест, совершенствование системы оплаты труда как основы повышения уровня жизни населения;
- развитие кадрового потенциала Узбекистана, внедрение новых форм и методов управления персоналом;
- создание эффективной политики занятости, обеспечивающей оптимальный баланс количественного и качественного состава трудовых ресурсов в соответствии с потребностями рынка труда;
- развитие высококвалифицированного кадрового потенциала, создание целостной системы воспроизводства и обновления профессиональных кадров как важнейшего интеллектуального и профессионального ресурса, обеспечивающего высокие темпы социально-экономического развития Узбекистана.

ЛИТЕРАТУРА

1. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К. Рынок труда (Практическая макроэкономика труда): учебник. / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, Н.К. Лунева. – Москва: Альфа-Пресс, 2007. – 900 с.
2. Ванкевич, Е. В. Равновесие на рынке труда: теория и практика. // Экономический бюллетень, 2006, №6. - С. 4-19.
3. Абдурахманов К.Х., Габзалилова В.Т. Совершенствование занятости населения на рынке труда Узбекистана. // [http:// www.rea.uz](http://www.rea.uz).
4. Глобальные перспективы занятости - 2013 / Доклад Международной организации труда. [Электронный ресурс] // [http:// www.ilo.org](http://www.ilo.org)
5. Doeringer P., Piore M. Internal labor market and manpower analysis. Lexington, 1971.

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ И ПОВЫШЕНИЕ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Б.Т. Мухсинов

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассматриваются теоретические аспекты сектора услуг. Подходы к маркетингу услуг изучили необходимость управления маркетинговыми стратегиями или контрольными факторами в организации и классификации конкурентных факторов на рынке услуг в Республике Узбекистан.

Ключевые слова: сфера услуг, маркетинговая стратегия, потребитель, модель Сервакина, традиционная модель «4Р», факторы конкуренции.

MARKETING COMMUNICATIONS IN SERVICE SECTOR AND THE ENHANCEMENT OF THEIR EFFICIENCY

B.T. Muhsinov

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering Technological Institute

The article considers theoretical aspects of the service sector. Approaches to marketing services have examined the need to manage marketing strategies or control factors in the organization and classification of competitive factors in the services market in the Republic of Uzbekistan.

Keywords: service sector, marketing strategy, consumer, servuction-model, traditional model “4P”, factors of competition.

Современные этапы развития в Узбекистане на мировых рынках повышение конкурентоспособности, а также обеспечение устойчивого экономического роста в условиях продолжающегося мирового финансового кризиса при осуществлении стратегий, описанных. Одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики в Узбекистане является сфера услуг, которая имеет яркие социальные особенности, направленные на повышение благосостояния людей и уровня жизни.

Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в приоритетах стратегии действий «Углубление структурных преобразований, модернизация и диверсификация ее ведущих отраслей: расширение доли промышленности, услуг в ее структуре» повышение конкурентоспособности национальной экономики. "* 1 +. Сектор услуг сегодня претерпел значительные изменения в использовании новых методов, таких как информационные и коммуникационные технологии, туризм, консалтинг, а не традиционные методы управления бизнесом.

Более эффективное внедрение в процесс обслуживания и развитие системы обслуживания, отвечающие потребностям потребителей, поможет повысить конкурентоспособность предприятий на рынке новых и региональных услуг.

Исследования по регулированию научных публикаций в области маркетинговых услуг проводились американскими учеными Раймондом Фиском, Стивеном Брауном и Мэри Битнер с 1953 по 1993 год.

Фиск, Бровн и Битнер (1993) написали суть обслуживания, происхождения и правовых положений в литературе по маркетинговым услугам. Их исследования стали предметом исследований в будущем как надежных источников информации. На основе этих тем были разработаны проекты по обслуживанию и логистике, опыту обслуживания, качеству обслуживания и удовлетворенности клиентов * 2+.

Позже в своем исследовании, Fisk, в сотрудничестве со Стивом Гроувом и Джобби Джонсом (2003), их наблюдения по результатам исследования будут сосредоточены на трех основных факторах: качество обслуживания, обслуживание и обслуживание и критерий цены * 3+.

Изначально J. Маркетинговые услуги, которые исторически сложились у Ratmel Разработан в 1974 году. Понятие «маркетинговые услуги» является западным в 1970-х годах ответ на понятие «переоценка в сфере услуг» так же, как это было Основной целью этой модели является не только описание маркетинговых услуг, но и предоставление продуктов и услуг в производственных и не продуктовых областях, маркетинговая классификация. Профессор Марсельского университета во Франции П. Эйгли и Э. Он был назван моделью маркетинговых услуг Lanjeartlar «Servakshn» или «Moving Service». Р. Эйгли и Е. Сервисная организация Lanjearts имеет два важных компонента для маркетинга услуг: невидимые и видимые сектора для потребителей * 4+. Этот подход является важной частью видимого маркетинга организации для эффективного маркетинга. Сама отрасль делится на факторы, которые обслуживают обслуживающий персонал и процесс обслуживания. Согласно модели, эти два фактора влияют на удовлетворенность услуг целевых потребителей. В традиционном маркетинге менеджер может использовать четыре ключевых фактора. Доктор медицины На основе маркетинговых услуг, предлагаемых Битнером, менеджер может использовать семь факторов, а также три дополнительных фактора, которые должен предложить менеджер. Понятно, что модель М.Д. Эйгли и Э. Lanjards и J. Модели Ratmel имеют схожий синтаксис.

Анализ маркетинговых концепций маркетинга следует следующим пунктам Независимо от того, что эти модели были разработаны разными исследователями и основаны на разных подходах, они есть два общих теоретических обоснования.

Во-первых, все понятия являются собственностью сервиса будет держать вас от появления сервисном неразрешимый сервис понимание источника, неполное и непрерывное качество.

Во-вторых, маркетинговый подход к услугам, которые они изучают, заключается в организации и необходимости в дополнительных стратегиях или управляющих факторах для управления маркетингом услуг.

Таким образом, зарубежные модели имеют общую тенденцию развития: интерактивный маркетинг, основанный на отношениях между производителем и потребителем.

В нашей стране нет маркетинговой модели в области международных исследований. Традиционно специалисты нашей страны ограничиваются производством специализированных услуг на основе концепции «4Р».

Таким образом, на основе анализа маркетинговых моделей различных сервисов мы предлагаем маркетинговую модель следующих сервисов.

Эта модель основана на следующих принципах:

- все процессы организации делятся на видимые и невидимые сектора для потребителей.

Суть невидимых процессов заключается в том, что они создают характер организации. Руководство организации организует внутренний маркетинг на основе данных невидимых процессов. Это стандартизация, алгоритм процессов, формирование высокой культуры обслуживания и система мотивации персонала.

- Поведение потребителей организовано на основе услуг, предоставляемых внешними клиентами, обратной связи с потребителями и системы маркетингового микширования в системе управления.

- Сочетание маркетинговых микса однозначно. Все элементы являются взаимозависимыми, и общая эффективность маркетинга зависит от индивидуальной эффективности всех элементов. Мы выбрали шесть элементов комплекса. Первые четыре элемента являются товарными знаками маркетинга. Однако их формирование является результатом внутренней маркетинговой деятельности организации.

Услуги в основном отражены в двух дополнительных компонентах: процессы и закупки и услуги, а также интерактивный маркетинг: разрабатывает и организует услуги и процессы для потребителей и услуг. Характер услуг и рациональная организация процесса закупок помогут стандартизировать качество предоставляемых услуг, что является положением и внешним видом системы управления.

Следует отметить, что, в результате, существует два этапа маркетинга:

- Во-первых, это выполняется нормально, до периода оказания услуги.

- второй предназначен для непосредственного использования услуг и производства.

Эти услуги предлагаются как эффективное использование ресурсов системы управления маркетинговой моделью.

Чтобы эффективно управлять маркетингом в сервисной компании, менеджер должен разработать три стратегии для трех компонентов:

1. Традиционная маркетинговая стратегия ориентирована на «организацию потребителей» и связана с ценообразованием, коммуникациями и каналами распространения;

2. Внутренняя маркетинговая стратегия ориентирована на связь «организация-сотрудник» и связана с мотивацией сотрудников;

3. Интерактивная маркетинговая стратегия ориентирована на связь «работник-потребитель» и связана с контролем качества обслуживания.

До недавнего времени сектор услуг сильно отставал от производственных компаний, использующих систему маркетинга предприятий и организаций. В настоящее время, когда конкуренция набирает обороты, растут дополнительные расходы, а производительность и качество превращаются в базовую эффективность, что требует принятия инновационных маркетинговых решений. Организации и предприятия сферы услуг сталкиваются с тремя основными маркетинговыми проблемами: они хотят

конкурировать друг с другом на конкурентной основе, повышать качество обслуживания и производительность.

По нашему мнению. Маркетинговые услуги - это услуги, смены и продажи для определения конкретных потребностей клиентов.

Управление маркетингом "... контролирует и анализирует, планирует и внедряет механизмы для создания, укрепления и поддержания выгодных контактов с клиентами для достижения конкретных целей, таких как прибыльность, рост продаж, увеличение доли рынка и т. Д. "* 5 +.

Существует система стратегического планирования с некоторыми функциями маркетинговых услуг. Последовательность этапов планирования и стратегии развития для сектора услуг такие же, как и в производственном секторе. Они должны определить цели продвижения, выбрать целевую аудиторию и определить бюджет для каждого из четырех способов воздействия на потребителя. Однако, принимая во внимание специфику услуги, содержание этих шагов значительно отличается от планирования стратегий продвижения по маркетингу. Основным отличием является стратегическое направление стратегии смены товаров и услуг.

Сфера услуг и севиса, как сложное социальное явление, является объектом изучения различных предметов: экономики, маркетинга, менеджмента, социологии, права, информатики, психологии и других. В рамках парадигм, анализирующих конкретные аспекты исследования, каждый из которых более важен для любой конкретной области науки, разрабатываются принципы и технологии взаимодействия между поставщиком услуг и потребителем и выявляются эффективные механизмы такого взаимодействия.

Однако следует отметить, что в настоящее время не существует совершенной теории в этой области, которая систематизирует существующие методологические и практические подходы к изучению и управлению услугами. В этом случае существует ряд теоретических правил, которые охватывают способности, которые изучаются по-разному. Развитие целостной теории услуг может помочь решить не только теоретико-методологические проблемы, которые могут иметь значение в этой области, но и решить многие практические вопросы, которые характерны для услуг как товара.

Эти особенности не позволяют применять нормативно-правовые документы, которые эффективно используются для регулирования товарно-денежных отношений на традиционном товарном рынке. Срочно и важно развивать стратегические маркетинговые услуги в сфере услуг, основой которых является консолидация исследований в различных областях и разработка эффективного механизма управления в сфере услуг.

Следующие характеристики могут быть отделены от особенностей услуг:

- Потребитель должен быть четко определен как отслеживание и оценка;
- В большинстве случаев характеристики управления услугами и предоставления услуг контролируются процессом предоставления услуг предоставляется.

Характеристики услуг и доставки могут быть количественными (количественными) или качественными, в зависимости от организации обслуживания или производительности потребителя.

Классификация существующих услуг требует дальнейшего уточнения и систематизации, поэтому важно определить основные и второстепенные критерии для определения услуг. Технологические особенности производства в сфере услуг, взаимосвязь услуг и материальных благ, изменение соотношения технологических и производственных процессов материальных и нематериальных продуктов, фактические характеристики услуг характерны для услуг или доля материальных товаров.

Такие вопросы не могут быть решены без теоретического понимания природы услуг, но их исследование имеет некоторое практическое значение, поэтому специфика производственных технологий в сфере услуг, ресурсный компонент и ориентир напрямую определяют системы маркетинга и управления в сфере услуг.

Технологические свойства услуг взаимосвязаны с проблемами формирования и установки систем стандартизации.

Вопросы, связанные с унификацией, стандартизацией и сертификацией услуг, могут быть включены в сложные вопросы развития. Сегодняшние публикации фокусируются на управлении качеством, стандартах качества, стандартах качества и различных методах качества, но в настоящее время качество услуг остается актуальным.

Разработка стратегии маркетинговой стратегии сектора услуг должна учитывать особенности этой сферы деятельности, включая технологический процесс, бизнес-цели, ресурсы и источники финансирования, кадровую политику, потребительский сегмент, стиль управления и концепцию маркетинга, определяется

Таким образом, объектом методологии стратегического маркетинга в сфере услуг должен быть экономический объект с конкретными характеристиками и услугами, рассматриваемыми как конкретный бренд. Его предметом является комплекс экономических, управленческих, организационных, финансовых и социальных отношений, возникающих при разработке, продвижении и потреблении услуг. Субъектами являются физические и юридические лица, вовлеченные в процесс социально-экономических отношений.

Объектом стратегической маркетинговой методологии маркетинга должны быть:

- сама услуга, которая определяется как конкретный товар и объект экономической деятельности;
- экономические, управленческие, организационные, финансовые и социальные отношения, возникающие в процессе производства, рекламы и услуг является предметом изучения;
- субъектами признаются физические и юридические лица, вовлеченные в процесс социально-экономических отношений в сфере услуг.

Таким образом, в отличие от стратегического маркетингового маркетинга, он отражает целевой характер конкурентного преимущества предприятия путем анализа маркетинговых стратегий, планирования и оптимизации процесса быстрого реагирования на потребности клиентов и меняющиеся потребности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Fisk, Raymond P., Stephen W. Brown and Mary Jo Bitner (1993), "Tracking The Evolution of the Services Marketing Literature," *Journal of Retailing*, 69 (Spring), 61-103.
2. "The Future of Services Marketing: Forecasts From Ten Services Experts," with Steve Grove and Joby John, *Journal of Services Marketing*, Vol. 17, No. 2, 2003, 107-121.
3. Eiglier, P. and Langeard, E *Principles de politique marketing pour les entreprises de services*. — L'Institute d'Administration des entreprises, Universite d'Aix-Marseille, 1976.
4. Гайдаенко, Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и Российская практика / Т.А. Гайденко. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2006. – 496 с.
5. <http://strategy.regulation.gov.uz/>

ОСОБЕННОСТИ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДНОЙ ОТРАСЛИ

В.М. Недведцкий
г. Минск, Беларусь
Институт экономики НАН Беларуси

В данной статье рассмотрены особенности и проблемы тарифного регулирования услуг водоснабжения и водоотведения как важнейшей сферы социально-экономического

развития, а также возможные способы наиболее эффективной организации управления предприятиями водной отрасли в зарубежных странах.

Ключевые слова: водоснабжение и водоотведение, тарифная политика, жилищно-коммунальная услуга, способы управления отраслью, государственное регулирование.

FEATURES OF TARIFF REGULATION AND WAYS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF WATER INDUSTRY ENTERPRISES

V.M. Nedvedtsky

Minsk, Belarus

Institute of Economics of NAS of Belarus

This article discusses the features and problems of tariff regulation of water supply and sanitation services as the most important area of socio-economic development, as well as possible ways to most effectively organize the management of water companies in foreign countries.

Keywords: water supply and sanitation, tariff policy, housing and communal services, ways to control the industry, government regulation.

Деятельность естественных монополий по оказанию коммунальных услуг подлежит государственному регулированию из-за высокой социальной значимости услуг, трудностей с точки зрения состояния инфраструктуры и особенностей тарифного регулирования.

Услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) являются насущными и уникальными товарами, что не позволяет потребителям отказаться от них или сократить потребление при повышении тарифов (цен), поэтому тарифная политика в данной сфере находится всегда под контролем государства. Так при допущении неточностей в определении тарифов (цен), они, в свою очередь, оказывают негативное влияние, как на регулируемый вид деятельности, так и на смежные рынки, и приводят к потерям покупателей [1].

Проблемы тарифного регулирования на современном этапе чаще всего связаны:

- с обширностью нормативно-правовой базы, недоработками по вопросам долгосрочных тарифов и уровня возмещения затрат населением;
- тарифы не всегда согласуются с задачами водоканалов и обеспечивают развитие водной отрасли;
- регулирование тарифов осуществляется на национальном и региональном уровнях и их достаточно частый рост является фактором инвестиционных рисков;
- дифференциация структуры затрат, субсидируемых и экономически обоснованных тарифов в региональном плане и по потребителям.

Особенности тарифного (ценового) регулирования услуг водоснабжения и водоотведения (ВСиВО) для населения и юридических лиц заключаются в следующем:

1. ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ:

- субсидируемые государством тарифы (цены) устанавливаются до начала очередного финансового года с учетом роста доходов населения и параметров возмещения затрат на их оказание;
- повышение субсидируемых государством тарифов (цен) осуществляется ежегодно с 1 января в размере пяти долларов США. Рост субсидируемых тарифов (цен) для населения выше роста платежей осуществляется по согласованию с Президентом Республики Беларусь;
- субсидируемые государством тарифы (цены) ежеквартально индексируются в течение финансового года с учетом роста доходов населения в размерах, не

превышающих фактически сложившихся темпов роста номинальной начисленной заработной платы по стране за предыдущий квартал;

- полное возмещение затрат на предоставляемые населению услуги за счет всех источников является обязательным;

- плата за услуги водоснабжения и канализации взимается исходя из установленных законодательством Республики Беларусь тарифов, обеспечивающих полное возмещение экономически обоснованных затрат на их оказание: а) за объемы водопотребления сверх 140 литров в сутки на одного проживающего (зарегистрированного по месту жительства); б) с граждан, проживающих в квартирах (индивидуальных жилых домах), не оснащенных приборами индивидуального учета расхода воды; в) с собственников жилого помещения, использующих его в соответствии с законодательством для местонахождения частного унитарного предприятия с даты государственной регистрации данного предприятия [2].

2. ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ:

- тарифы (цены) кроме затрат, зависящих от объемов оказываемых услуг, включают установленные законодательством налоги и неналоговые платежи, рентабельность, а также затраты, связанные с предоставлением населению этих услуг и не покрываемые тарифами (ценами) для населения и бюджетными субсидиями;

- индексация тарифов (цен) на услуги, осуществляется с учетом соотношения установленного Национальным банком официального курса белорусского рубля к курсу доллара США на дату оплаты юридическим лицом услуг и курса белорусского рубля к курсу доллара США, указанному в решениях облисполкомов и Минского горисполкома об установлении тарифов (цен) и принятому при расчете этих тарифов (цен) [2].

Технологические и территориальные особенности производства услуг ВСиВО определяют тарифное регулирование субъектов хозяйствования как естественных монополистов. К факторам, влияющим на величину тарифа (цены) услуг водоснабжения и водоотведения, относят:

- технологические (непрерывность производственного процесса и использование в ходе технологического процесса сложной инженерной инфраструктуры);

- территориальные (необходимость оказания услуг конечному потребителю с помощью сетевых систем);

- качество водоподготовки в соответствии с установленными стандартами и их соблюдение;

- спрос со стороны водопотребителей;

- применяемая система учета затрат при формировании тарифа (цены) на услугу;

- техническая возможность измерять объемы потребления воды и потерь, а также величину затрат на оказание услуг отрасли;

- организационно-правовая форма управления [3].

Тариф (цена) на услуги ВСиВО – это совокупность ставок за оказание услуг по доставке (отводу) воды до (от) конечного потребителя. Тариф на ВСиВО содержит затраты по забору, подготовке, очистке, хранению, транспортировке и отводу воды и иные операционные расходы. Стоимость самой воды как природного ресурса включается косвенно в тариф в виде налогового платежа – платы за воду.

Понимание тарифа (цены) сводится к нахождению компромисса между финансовыми возможностями потребителей и потребностями отрасли для поддержания и развития производства. Однако на практике формирование тарифов сводится к суммированию затрат на производство той или иной услуги и представляет результат отсутствия серьезного инвестирования в жилищно-коммунальный сектор. Безусловно, во многом проблемы дополняются и значительным износом основных фондов, который по объектам коммунальной инфраструктуры достигает 50% и более, а также невысокой эффективностью систем теплоснабжения, высоким энергопотреблением, эксплуатацией

организациями ЖКХ непрофильных объектов и выполнение ими несвойственных функций.

Отличительной особенностью формирования тарифов на услуги ВСиВО в республике в настоящее время является наличие системы перекрестного субсидирования с постепенным уходом от него, когда для населения устанавливается фиксированный тариф ниже уровня экономически обоснованных затрат, а не включенные затраты на оказание услуг учитываются в тарифах для реального сектора экономики и частично субсидируются [4].

Рост тарифов на услуги ВСиВО в белорусской практике происходит намного быстрее, чем рост реальной заработной платы, что говорит о негативном влиянии инфляционных процессов в области услуг коммунального комплекса на благосостояние и уровень жизни населения. Следует отметить, что данная ситуация ярко выражена особенно в последнее время. Наибольший рост тарифов на питьевую воду в стране приходится на 2016 г. – 26,7% и услуги по водоотведению на 2017 г. – 35,8%, превышая годовые темпы инфляции. Однако, решение проблемы ЖКХ нужно искать не только в объемах финансирования и высоких тарифах, но и в современных технологиях, которые повышают эффективность отрасли, и в пересмотре подходов к формированию самих тарифов [5].

Таблица

Динамика тарифов на питьевое водоснабжение и водоотведение (канализацию) для населения за 2016-2018 гг., руб./м³

Год (на конец года)	Брестская область		Витебская область		Гомельская область		Гродненская область		Могилевская область		Минская область		г. Минск	
субсидируемый тариф / экономически обоснованный тариф на услуги:														
питьевое водоснабжение														
2016	0,279	0,711	0,279	0,830	0,279	0,796	0,279	0,744	0,279	0,719	0,279	0,83	0,279	0,688
2017	0,575	0,784	0,575	0,910	0,575	0,830	0,575	0,887	0,575	0,800	0,575	0,88	0,575	0,811
2018	0,805	0,813	0,805	0,910	0,805	0,911	0,805	0,887	0,805	0,813	0,805	0,88	0,805	0,811
водоотведение (канализация)														
2016	0,186	0,611	0,186	0,644	0,186	0,690	0,186	0,595	0,186	0,568	0,186	0,690	0,186	0,453
2017	0,384	0,665	0,384	0,691	0,384	0,690	0,384	0,726	0,384	0,642	0,384	0,708	0,384	0,540
2018	0,619	0,694	0,619	0,691	0,619	0,778	0,619	0,726	0,619	0,672	0,619	0,708	0,540	0,540

Источник: составлено на основании [6, 7].

Данные свидетельствуют о региональной дифференциации тарифов субсидируемых (за исключением 2018 г.) и обеспечивающих полное возмещение экономически обоснованных затрат – это один из важных факторов развития и конкурентоспособности регионов. Уровень возмещения затрат по водным услугам повысился, что будет способствовать консолидации расходов бюджета и повышению конкурентоспособности белорусских предприятий. В нынешних условиях рост тарифов должен быть сопряжен с ростом доходов населения. В большинстве стран тарифы на ЖКУ формируются так, чтобы население оплачивало их в полном объеме, организации-поставщики услуг окупали свои затраты и получали прибыль необходимую для дальнейшего развития. В белорусской практике план по выходу на полное возмещение стоимости коммунальных услуг населением пока не выполняется.

Можно отметить, что в последнее время наметились следующие тенденции при проведении тарифной политики в коммунальной сфере:

- стремление к полной самоокупаемости на основе компенсации экономически обоснованных затрат по оказанию услуг и самофинансированию производственных и инвестиционных программ;

- обеспечение доступности услуг;
- стимулирование снижения производственных затрат и повышение экономической эффективности деятельности коммунального комплекса.

На сегодняшний день в мировой практике не существует универсального метода государственного регулирования тарифов естественных монополий, так как каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки, а выбор зависит от целого ряда факторов, основным из которых является уровень социально-экономического развития страны. Необходимо, чтобы тарифная политика отвечала рыночным принципам, установлению которых должно предшествовать внедрение рыночных механизмов ценообразования с элементами государственного регулирования, ориентированного на долгосрочную перспективу. Эффективная политика в сфере тарифного регулирования должна ориентировать экономического субъекта на снижение непроизводительных затрат с целью увеличения прибыли.

Если рассмотреть опыт Германии, Франции, Финляндии и Канады, то тарифы на услуги ВСиВО устанавливаются муниципалитетами, а при управлении системами ВСиВО корпорацией, то непосредственно самой корпорацией. Тариф на услуги формируется в соответствии с принципом полного возмещения затрат и состоит из постоянной и переменной части, зависящей от объема потребления услуг. Регулирование тарифов осуществляется путем сравнительного анализа тарифов, установленных для различных организаций, при этом реализуется система «лучшей практики», когда одна компания практически задает уровень тарифов для других компаний.

Положение дел на белорусских водоканалах как субъектах естественных монополий требует поиска новых путей их развития, которые состоят не только в разработке и совершенствовании подходов к регулированию деятельности, но и в поиске новых источников финансирования деятельности и в совершенствовании управления.

Результаты функционирования жилищно-коммунального комплекса и возможность развития в нем рыночных отношений также зависят от формы собственности на объекты инфраструктуры.

Управление системами ВСиВО в зарубежных странах осуществляется одним из следующих способов:

1. государственное управление – услуга оказывается муниципалитетом на основании заключенного с потребителем договора и платежи поступают в бюджет муниципального образования; решение о предоставлении услуг ВСиВО муниципалитетом принимается муниципальным советом при невозможности / нецелесообразности привлечения частных операторов для предоставления услуг;

2. привлечение для управления системами ВСиВО частного оператора, который действует на основании договора делегированного управления, аренды, концессии или иных договоров (скандинавские страны, Словакия, Венгрия, Польша и Китай) [8];

3. создание корпорации, в уставный капитал которой включаются системы ВСиВО, в дальнейшем часть акций корпорации может быть продана, при этом у муниципалитета остается контроль над корпорацией;

4. создание муниципалитетом организационно, финансово и юридически независимой компании, которая обеспечивает предоставление услуг ВСиВО потребителям; операционная деятельность такой организации финансируется за счет выручки от оказания коммунальных услуг, но инвестиционная деятельность может частично финансироваться за счет бюджетных субсидий;

5. создание муниципалитетом публичной организации с собственным бюджетом (экономическая автономность), не имеющей статуса юридического лица, но организационно и экономически управляемой самостоятельно, при этом муниципалитет заключает договоры с потребителями и созданной организацией, операционная и инвестиционная деятельность организации финансируется из бюджета;

6. создание кооператива потребителей коммунальных услуг, который владеет системами ВС и ВО и предоставляет соответствующие услуги потребителям [9].

Анализ организации функционирования системы жилищно-коммунального хозяйства в ряде стран позволил выявить, что в белорусской практике выбор механизмов управления системами ВСиВО более ограничен, чем в других странах, так как они находятся в государственной собственности и управление осуществляют государственные унитарные предприятия. Наличие эффективной системы государственного регулирования, направленной на защиту национальных интересов и отечественного производителя, является не менее важным конкурентным преимуществом развития водопроводно-канализационного хозяйства страны, чем привлечение инвестиций и трансфер инноваций. К важнейшим направлениям развития систем ВСиВО необходимо отнести: усиление роли органов государственного управления в обеспечении населения качественной водой; развитие систем централизованного ВСиВО, включая замену сетей со сверхнормативным сроком службы и оптимизацию схем водоснабжения в сельских населенных пунктах; обеспечение потребителей 100-% качественной питьевой водой; разработка механизма привлечения населения к участию в строительстве централизованных систем ВСиВО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева, С.Б. Задачи и ограничения антимонопольного контроля регулирования тарифов / С.Б. Авдашева, Д.В. Цыцулина // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2014. – №4. – С. 28-38.

2. Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2011г. № 72 «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь» (с изм. и доп. от 24.05.2018) [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31100072> – Дата доступа: 15.10.2018.

3. Бахмат, А.Б. Анализ основных факторов, влияющих на реализацию механизма государственного-частного партнерства в области управления системами водоснабжения и водоотведения в странах ЕЭП [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/9832/%D0%A1.%20266-277.pdf?sequence=1>. – Дата доступа: 04.08.2018.

4. Выводы исследования – «Базовый обзор существующих механизмов социальной подотчетности в секторе жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в Вилейском и Ивьевском районах Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://ecopartnerstvo.by/sites/default/files/vyvody_issledovania.pdf – Дата доступа: 10.09.2018.

5. Пономарева, Е.А. Тарифная политика в отношении естественных субъектов монополий и конкурентоспособность российской экономики / Е.А. Пономарева // Управленческое консультирование. – 2017. – №6. – С. 88-102

6. Тарифы в Беларуси / Тарифы на коммунальные услуги в Беларуси / Тарифы на водоснабжение и канализацию [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.tarify.by>. – Дата доступа: 01.11.2018.

7. Цены / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/tseny/>. – Дата доступа: 01.11.2018.

8. Налесная, Я.А. Зарубежный опыт функционирования предприятий сферы ЖКХ / Я.А. Налесная // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013.

9. Российский и зарубежный опыт привлечения инвестиций в коммунальный сектор малых муниципальных образований / Фонд «Институт экономики города» [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://www.urbanecomomics.ru/sites/default/files/itogovaya_kratkaya_versiya_vsivo_malye_mo_29.12.2017.pdf. – Дата доступа: 14.02.2019.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

С.Ю. Норова

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно технологический институт

В статье освещаются сущность промышленного производства, научные взгляды на развитие промышленности, результаты, достигнутые в сфере промышленного производства Бухарской области, а также меры, которые необходимо предпринять для развития промышленности в области.

Ключевые слова: *экономический рост, промышленность, валовой внутренний продукт, валовый региональный продукт.*

INDUSTRY - THE MAIN FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

S.Yu. Norova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering Technological Institute

In the given article described essence of industrial production, scientific approaches of industrial development, results of industrial policy of Bukhara region, direction of further development of industry in Bukhara region.

Keywords: *the economic growth, industry, gross domestic product, gross regional product.*

Социально-экономическое развитие государство непосредственно связано с ростом экономики. Прежде всего, хотелось бы припомнить слова Джорджа Буша касательно этого экономического термина: Экономический рост является ключом к повышению уровня жизни, созданию базы для процветания наших детей, поддержке наиболее нуждающихся. Экономический рост, это развитие национальной экономики, в котором наблюдается увеличение реального ВВП. Динамика экономического роста свидетельствует об эффективном использовании ресурсов и о повышении уровня жизни населения.

Промышленность является одним из основных отраслей, который вносит огромный вклад в развитии экономики страны. Промышленность имея огромный экономический потенциал производит товары, которые удовлетворяют растущие потребности населения, а также этот отрасль экономики создавая новые рабочие места повышает уровень занятости и жизни населения. За годы независимости произошли заметные изменения в отраслевой структуре национальной экономики, заметно выросла доля промышленности в ВВП страны. объем валового внутреннего продукта за 2017 год в текущих ценах составил 249 136,4 млрд.сум и вырос на 5,3 % относительно 2016 года. Если в 1995 году доля промышленности в ВВП составляла 17,1 %, то в 2017 году этот показатель был равен 30 %. Удельный вес сельского хозяйства при этом снизился с 28,1% до 17,%. Можно также заметить изменения и в отраслевой структуре промышленности, выросла доля и усилилось значение электроэнергетики, топливной, химической промышленности, цветной металлургии, машиностроения и других отраслей тяжёлой промышленности.

За прошедший период в Узбекистане создан мощный промышленный потенциал. Республика входит в число крупнейших в масштабе СНГ и всего мира производителей золота, урана, природного газа, кадмия, молибдена, серной кислоты, азотных удобрений, тканей, легковых автомобилей и другой промышленной продукции.

Как и в республике, так и в Бухарском регионе наблюдается коэффициенты роста, для подтверждения мы можем сказать, что экономика Бухарского региона за последние

пять лет выросло в 1,5 раз, доля промышленности в ВРП с 24,7 % выросло до 30%. А это непосредственно влияет на увеличении доли региона в экономики республики, так например, 10 % ископаемого природного газа, 11% газового конденсата, 7 % нефти, также 11 % хлопка, 9 % пшеницы и 12 % кокони приходится на доля Бухарского региона.

Экономический рост направлен на повышение благосостояния, уровня доходов населения и удовлетворение потребностей общества. В экономике выделяют два основных вида экономического роста. Экстенсивный рост характеризуется привлечением дополнительных ресурсов, а интенсивный рост связан с повышением эффективности использования имеющихся ресурсов. Так как, экономический рост - составляющая экономического развития, он находит свое выражение в увеличении реального ВВП как в абсолютном объеме, так и на душу населения. Всем известно, что изменение доли промышленности в структуре ВРП прямо влияет на темп экономического роста. Для анализа развития промышленности и ВРП области, мы изучили темпы роста ВРП, рост производства промышленности, а также её долю в структуре промышленности нашей Республики.

Таблица

Анализ показателей развития промышленности Бухарской области

№	Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста к 2013 г, %
1.	Валовый региональный продукт, млрд.сум	6843,6	8090,7	9488,4	10924,4	12238,9	178,8
2.	Рост ВРГ к предшествующему периоду, %	108,0	108,2	107,5	107,9	101,7	- 6,3 п
3.	Объём промышленной продукции, млрд. сум	3073,9	3972,6	5143,9	5569,6	6353,1	206,6
4.	Рост производства промышленности, %	110,3	109,6	111,3	106,5	100,8	- 9,5 п
5.	Доля промышленности в общем объёме промышленности республики, %	4,4	4,7	5,3	5,0	4,4	-

Источник: Расчеты автора на основе данных Бухарского областного управления статистики

В ходе изучения экономических показателей Бухарской области было выявлено, что в 2017 году объём промышленности области составила 6353,1 млрд. сум и темп роста по отношению к предшествующему периоду составила 100,8 %. В 2017 году было произведено потребительских товаров на сумму 2866,3 млрд.сум а темп роста этого показателя составила 97,4 %. В том числе, продовольственных товаров было произведено на сумму 1617,4 млрд.сум, а непродовольственных товаров на сумму 2037,2 млрд.сум. соответственно их доля составила 44,3% и 55,7 %.

ВРП - основной показатель системы национальных счетов, характеризующий конечный результат производственной деятельности институциональных единиц – резидентов, расположенных на экономической территории региона, за определенный период времени. ВРП рассчитывается производственным методом как сумма валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности в основных ценах и чистых налогов на продукты.

По предварительным данным, в первом полугодии 2018 года в Бухарском регионе прирост ВРП составил 2,2 % и достиг 6 870,6 млрд.сум. В отраслевой структуре ВРП темпы роста составили: в сельском, лесном и рыбном хозяйстве – 101,6 % (доля в структуре ВРП – 30,1%), строительстве – 103,8 % (11,3 %), сфере услуг – 103,7 % (38,7 %).

В промышленности наблюдалось снижение объемов, которое составило 99,1 % к уровню соответствующего периода 2017 года (доля данной отрасли в структуре ВРП – 19,9 %). Объем ВРП на душу населения вырос на 0,8 % и составил 3 663,0 тыс. сум.[6]

В целях повышения эффективности проводимых реформ и для обеспечения ускоренного развития государства разработано Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах. Стратегия состоит из 5 приоритетных направлений, и третье направление - развитие и либерализация экономики предусматривает дальнейшее укрепление макроэкономической стабильности и сохранение высоких темпов роста экономики, повышение ее конкурентоспособности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства а также, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов.[2]

В ходе обеспечения выполнения принятых программ по социально-экономическому развитию области в 2021 году прогнозируется увеличение объема ВРП в 1,5 раза, а также повышение доли промышленности в нем с 29 % на 34 %, доли перерабатывающей отрасли в промышленности с 80 % на 85 %, снижение доли сельского хозяйства с 31 % до 25 % и увеличение сферы услуг до 41 %. В области для создания новых и модернизации имеющихся производственных мощностей планируются в 2017-2021 гг. реализация свыше одного тысяча инвестиционных проектов общей стоимостью 1 триллион 200 миллиард сумов.[6]

А также, наибольшее внимание на рост промышленного производства и на темпы экономического развития страны оказывает инновационная деятельность. Ученые, проводившие исследования в области роста экономики сделали выводы, что на протяжении всего развития человечества движущей силой экономического роста были инновации. Так, например, А. Смит утверждал, что организационным механизмом капитализма служит не только рыночная система (соотношение спроса и предложения), но и конкуренция, которая заставляет не просто удовлетворять все возрастающие потребности посредством понижения цен и улучшения качества, но и делать это наиболее эффективным способом с помощью перехода на новые технологии, т.е. при помощи инноваций.

Особенность инновационной политики нашей страны состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. В 2017-2021 годах планируется реализовать отраслевые программы, предусматривающие в общей сложности 649 инвестиционных проектов на сумму 40 миллиардов долларов США. В результате в последующие 5 лет производство промышленных товаров увеличится в 1,5 раза, его доля в ВВП – с 33,6 процента до 36 процентов, доля перерабатывающей отрасли – с 80 процентов до 85 процентов.[2]

Так как, экономический рост является результатом экономической деятельности экономики страны, следовательно, не только ВВП и индекс промышленного производства характеризуют развитие экономики страны, но и такие показатели как занятость населения, уровень экономически активного населения, объем реальной заработной платы и другие. Как отметил президент Группы Всемирного банка Джим Ён Ким, для ликвидации очагов бедности одного экономического роста недостаточно, необходимо сконцентрировать внимание на способах поддержания экономического роста в более долгосрочной перспективе – наращивании производительности и доли экономически активного населения.

Понятие «уровень жизни населения» достаточно сложное и многогранное, для его характеристики трудно выбрать какой то один показатель, поэтому рассчитывают целый ряд показателей. В 2000-2017 годах в нашей республике наблюдается тенденция роста доходов, заработной платы и пенсий. Совокупный доход на душу населения в 2017 году составил 5649,6 тысяч сум, по сравнению с уровнем 2000 года он вырос в 13,2 раза, также хочется подчеркнуть, что среднедушевой совокупный доход Бухарского региона за 2017

год составил 6,6 млн сум и это превышает размер республиканского среднедушевого дохода. А также численность трудоспособных ресурсов составляет 18672,5 тысяч человек и это составляет 57,7 % населения. Из них 76,9 % то есть 14357,3 тысяч человек являются экономически активным населением.[6]

В нижеследующей таблице представлены динамика основных показателей экономического развития экономики Бухарского региона.

Таблица

Динамика основных показателей экономического развития Бухарского региона в 2015-2017 гг.

т/р	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста по сравнению 2016 годом, %	Темп роста по сравнению 2015 годом, %
1.	ВРП млрд.сум	9 355	10 924	12 284	112	131
3.	Промышленная продукция, млрд. сум	5 144	5 570	6 353	114	124
4.	Потребительские товары, млрд.сум	2 292	2 636	2 866	109	125
5.	Продукция сельского хозяйства, млрд.сум	3 875	4 456	5 775	130	149
6.	Объем инвестиций в основной капитал, млрд.сум	3 878	5 757	11 009	191	284
7.	Строительные работы, млрд.сум	1 980	2 245	2 423	108	122
8.	Розничный товарооборот, млрд.сум	4 482	5 612	6 581	117	147
9.	Услуги, млрд.сум	3 436	4 191	5 364	128	156
10.	Внешнеторговый оборот, млн.долларов США	923	712	867	122	94
11.	Экспорт, млн.долларов США	322	260	198	76	61
12.	Импорт, млн.долларов США	601	452	669	148	111

Так, для развития промышленности в регионе целесообразно проводить нижеследующие:

- проведение эффективных структурных изменений в сфере промышленности;
- совершенствование процессов модернизации и диверсификации промышленности;
- обеспечение эффективного выполнения локализационных программ в регионе;
- разработка мер по эффективному использованию экономическим потенциалом, непосредственно имеющимися сырьевыми ресурсами региона;
- увеличение размеров инвестиций в промышленность региона и его эффективное использование;
- Широкое применение промышленных инноваций, а также создание системы поддержки новшеств совершенствующих промышленность.

Подводя итог, следует сказать, что экономический рост является важнейшей частью экономического развития, с его помощью определяются перспективы развития общества и государства. Экономическое развитие, в свою очередь, несомненно приводит к увеличению общественных благ, к большому удовлетворению потребностей людей, к борьбе с существующими проблемами и к стимулированию творческой трудовой и

предпринимательской деятельности и поднимает государство в целом. Вкладывая средства и силы в развитие промышленности, можно вывести государство на траекторию устойчивого роста и обеспечить стабильность и повысить уровень жизни и доходов населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шумпетер, И. Теория экономического роста Текст. / Й. Шумпетер. М.: Прогресс.- 1998.
2. Указ Президента Республики Узбекистан О Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий» 22.01.2018 г.
3. Райсберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2002. 480 с.
4. Шараев Ю. Теория экономического роста. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 250 с.
5. Данные Государственного Комитета Статистики Республики Узбекистан.
6. Данные Бухарского областного управления статистики

ПОЛИТИКА ЕС В КОНТЕКСТЕ ЭНЕРГОДИАЛОГА С РОССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ

Р.А. Нуртазина, Р.С. Жанбулатова

г. Астана, Казахстан

Евразийский национальный университет

им. Л.Н. Гумилева

Уделяя внимание энергетической политике Европейского Союза, авторы связывают это с чрезвычайно значимой ролью, которую сегодня играет энергетика в глобальной экономике и в обеспечении конкурентоспособности стран. Подчеркивая геополитические ресурсы энергетике, авторы рассматривают энергодиалог ЕС с Россией и Казахстаном через призму национальных, региональных и глобальных трендов.

Ключевые слова: *энергоресурсы, энергетическая безопасность, энергетика, Европейский Союз, диверсификация, энергетическая дипломатия.*

EU POLICY IN THE CONTEXT OF ENERGY DIALOGUE WITH RUSSIA AND KAZAKHSTAN

R.A Nurtazina, R.S. Zhanbulatova

Astana, Kazakhstan

Eurasian National University

named L.N. Gumilyov

Paying attention to the energy policy of the European Union, authors attribute this to the extremely significant role that energy plays today in the global economy and in ensuring the national competitiveness of countries. Emphasizing the geopolitical energy resources, authors view the EU energy dialogue with Russia and Kazakhstan through the prism of national, regional and global features.

Keywords: *energy resources, energy security, energy, the European Union, diversification, energy diplomacy.*

В современных условиях отрасль энергетики становится источником «экономических дивидендов» для государств и стратегическим геополитическим ресурсом, влияющий на диалоговую площадку мировой политики и международного сотрудничества.

Сегодня к приоритетам Европейского Союза (ЕС) отнесены укрепление диалога в области энергетики со странами-производителями и транзитерами энергоресурсов, поддержка усилий по укреплению глобальной энергетической архитектуры и многосторонних инициатив в рамках ЕС.

Анализ документов ЕС показывает, что институционально – правовые нормы демонстрируют тренд на создание единого энергетического рынка ЕС. Но также, важно подчеркнуть, что, в целом, ЕС активно участвует в смене «парадигмы энергетического развития», связанной с отходом от углеводородной энергетики.

В общей энергетической политике ЕС, приоритеты коррелируются с актуальными вопросами проблем поиска надежных источников снабжения энергоносителями, диверсификация маршрутов транспортировки углеводородного сырья, эффективности и развития производства возобновляемых источников энергии, развитие новых технологий и энергетическая безопасность.

Тенденции экономической конкуренции на глобальном энергетическом рынке требуют постоянного регулирования политического курса стран. Страны ЕС имеют зависимость стран, поставляющих энергию (в числе наиболее крупных поставщиков Норвегия, Россия, Алжир). Это обстоятельство делает их уязвимыми при задержке либо прекращении поставок энергоресурсов. ЕС является крупнейшим реципиентом энергии в мире, импортируя 54 % потребляемой энергии [1], поэтому заинтересованы в тесном сотрудничестве с главными поставщиками энергоресурсов Россией и Казахстаном.

Оценивая деятельность ЕС в энергетической сфере как достаточно результативную, следует отметить, что европейская энергетическая политика не всегда эффективна в решении проблем, возникающих на энергетическом рынке.

В числе проблем ЕС в данной сфере можно подчеркнуть следующие:

- увеличение зависимости от импорта
- вопросы диверсификации поставщиков энергии
- неустойчивость цен на энергоносители
- растущий глобальный спрос на энергоресурсы
- растущие угрозы изменения климата
- медленный прогресс в области энергоэффективности
- проблемы, связанные с увеличением доли возобновляемых источников энергии
- необходимость повышения прозрачности и дальнейшей интеграции энергетических рынков и другие

Факторы запланированной координации энергетических курсов не полностью выполняются членами ЕС, что усугубляет европейскую интеграцию.

Связано это, и с институциональными препятствиями. К примеру, согласно статье 194 Договора о функционировании Европейского Союза (ДФЕС) определенные области энергетической политики составляют общую компетенцию стран - членов, тем не менее, каждое государство-член сохраняет за собой право «определять условия эксплуатации своих энергетических ресурсов, выбор между различными источниками энергии и общую структуру своего энергоснабжения» (статья 194(2)) [2].

Согласно Третьему энергетическому пакету, принятому ЕС в 2009 г., ограничивавшему монополии поставщиков газа и электричества, была поставлена задача расширения внутреннего энергетического рынка. Предполагалась либерализация рынка, свободная, беспрепятственная циркуляция энергии в странах ЕС. Однако, как оценивает немецкий эксперт К. Вестфаль, «степень реализации Третьего энергетического пакета в разных странах Евросоюза существенно различается. Если на Западе рынки, как правило,

более либерализованы, то на Востоке стремятся к деприватизации и проведению централизованной энергетической политики» [3, С.21].

Полагаем, что многое зависит от позиции Германии как ключевого игрока ЕС. Власти Германии считают, что полномасштабное внедрение общего рынка энергоносителей необходимо, но когда это касается энергоструктуры отдельно взятой страны, она должна иметь право на свободный выбор, исходя из своих реальных возможностей [4].

Основной проблемой в ЕС считается зависимость от импорта энергоносителей. Об этом свидетельствует принятие в мае 2014 года Стратегии энергетической безопасности, направленной, в частности, на снижение зависимости от «отдельных видов топлива, поставщиков и маршрутов» [5].

Особое место занимают вопросы зависимости Европейского союза по поставкам энергоресурсов из России. Европейцы в России видят страну, которая может использовать свои энергоресурсы в качестве политического инструмента. ЕС считает эту проблему ключевым вызовом, стремясь к диверсификации энергетических источников.

Основные интересы ЕС в сотрудничестве с Россией сосредоточены на обеспечении доступа к ее ресурсно-сырьевой базе. Отношения между ЕС и Россией ухудшились после кризиса с Украиной, ввоз российского газа на европейский рынок не пострадал. В ЕС сохраняется тенденция ориентации на Россию как на крупного поставщика ресурсов (в частности, импорт газа из России составляет на середину 2018 года 34%) [6].

В практике энергетической дипломатии ЕС обостряются проблемы транзита энергоресурсов из России. Этот вопрос усугубляется отсутствием единства по вопросам отношений с Россией в целом. Такие государства, как Германия и Италия, которые являются крупнейшими импортерами российского газа, заинтересованы в продолжении сотрудничества с Россией, что на данный момент выражается в их позиции по проекту «Северный поток-2». На сегодняшний день еще один из «грандов» ЕС в лице Франции пошел на компромисс с Германией, облегчая заключение соглашения по «Северному потоку -2» [7].

Активными оппонентами Германии являются страны Прибалтики, также Польша, Дания, которые активно противодействуют реализации «Северного потока-2», пытаясь распространить правила внутреннего газового рынка ЕС и на внешний рынок, аргументируя это тем, что новый газопровод ослабит энергетическую безопасность ЕС. Очевидно, подобные разногласия партнеров препятствуют формированию единой энергетической политики.

Вопрос энергетической безопасности в Европе секьюритизировался после кризисов в сфере газовой отрасли 2006 и 2009 годов в отношениях России и Украины, которые повлияли на европейский рынок. Можно предполагать возможное использование руководством России и Украины транзитных вопросов при решении собственных проблем и в будущем, чего опасаются и в ЕС.

В свою очередь, нацеленность на формирование общей энергетической политики стран-членов Европейского Союза, отразилась негативно на проектах Российской Федерации. Россия также заинтересована в надежности маршрутов поставок энерго сырья. Пример срыва общих проектов связан со строительством газопровода «Южный поток». Согласно намерениям стороны обсуждали возможность довести до Италии газовую нить из России по дну Черного моря, пройдя через ряд стран ЕС. Не договорившись с европейской стороной, российские власти отказались от проекта. Российская «Газпром» и «Botas Petroleum Pipeline Corporation» (Турция) договариваются в 2014 году о строительстве двух ниток экспортного газопровода из России в Турцию через Черное море («Турецкий поток» с мощностью нитей по 15,75 млрд куб. м), и осуществление проекта началось в 2017 году [8].

Имеется также активное влияние США на энергетическую политику ЕС. Американская администрация сочла нужным использовать свою поддержку ЕС, главным образом своими энергетическими ресурсами, приводя доводы об уменьшении контроля

России над поставками энергоресурсов в ЕС. К примеру, с 2016 года начался импорт сжиженного природного газа (СПГ) из США, что можно считать своеобразной блокировкой энергетического сотрудничества ЕС с Россией со стороны атлантического союзника. Вместе с тем, для ЕС это был один из политических способов решения проблем отношений с Россией.

Помимо традиционных дипломатических методов воздействия на партнеров в энергетическом сотрудничестве, ЕС применяет и специфические инструменты современной геэкономике. В частности, подобными методами энергетической дипломатии Союза стали экономические санкции. В мае 2014 года в ответ на присоединение Крыма европейские лидеры включили энергоресурсы в пакет санкций, создав трудности в сотрудничестве в нефтегазовой сфере европейских стран с РФ. Таким образом, можно наблюдать политизацию этого вектора сотрудничества ЕС со странами – поставщиками энергоресурсов. Санкции Запада оказывают влияние и на партнера РФ по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) – Казахстан, который сталкивается с необходимостью уточнения акцентов в энергетическом сотрудничестве с ЕС.

Для ЕС важны крупные запасы энергетических ресурсов Казахстана. Основные интересы ЕС в сотрудничестве с РК сосредоточены на обеспечении доступа к энергетическим ресурсам, участии в развитии надежной транспортировки энергетических ресурсов из Казахстана на энергетический рынок ЕС, что является вариантом диверсификации источников и маршрутов энергоресурсов для ЕС. Речь идет не только о поставках казахстанского сырья, Казахстан важен для ЕС и как транзитное государство для транспортировки газа из Узбекистана и Туркменистана. Казахстан, в свою очередь, не намерен ограничиваться только экспортом углеводородов в Европу. Республика Казахстан нацелена на сотрудничество со странами ЕС в области энергоэффективности и энергосбережения, использования атомной энергии в мирных целях, в сфере чистых энергетических технологий.

Растущая позиция Казахстана в энергетическом пространстве ЕС поддерживается хорошо развитой правовой и институциональной основой двустороннего сотрудничества в данной области. Казахстан является участником Договора к Энергетической хартии (ДЭХ, с 1994 года), а также активно участвует и в инфраструктурных программах ЕС ТРАСЕКА и ИНОГЕЙТ.

Новое Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве между ЕС и РК, заключенное в 2015 году, признает необходимость расширения, устойчивого и эффективного сотрудничества в области энергетики для обеспечения энергетической безопасности на основе принципов взаимного интереса, взаимности, прозрачности и предсказуемости [9]. Стоит отметить ряд факторов, препятствующих эффективному сотрудничеству стран ЕС с Казахстаном: это геополитические риски, слаборазвитая инфраструктура, ограниченность рынка, неэффективность государственных институтов, слабая конкурентоспособность национальной экономики.

В целом, резюмируя вышеизложенное, можно указать на недостаточную гибкость европейской политики в решении проблем, возникающих на региональном и глобальном энергетическом рынке. Страны Союза считают необходимым реализацию своих внешнеполитических интересов в сфере энергетики на основе разработанных «правил», среди которых важнейшими являются либерализация энергетического рынка и свободная конкуренция. Тем не менее, санкционная политика не позволяет осуществлять выбор наиболее эффективных соглашений с партнерами в энергетической сфере. Между тем, и Россия, и Казахстан как страны- участницы Евразийского экономического союза и Шанхайской организации сотрудничества, активно участвуют в формировании нормативно – договорной базы энергетического сотрудничества в рамках этих объединений. Кроме того, наблюдаются растущие связи между Россией и Китаем на мировых энергетических рынках.

Представляется очевидным, что возрастет заинтересованность стран ЕС в усилении энергодиалога с Россией и Казахстаном, чтобы усилить свою нишу на региональном и глобальном энергетическом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. WHAT ENERGY IS AVAILABLE IN THE EU? Режим доступа: [HTTPS://EC.EUROPA.EU/EUROSTAT/CACHE/INFOGRAPHS/ENERGY/BLOC-2.HTML](https://ec.europa.eu/eurostat/cache/infographs/energy/bloc-2.html)
2. Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. - Режим доступа: http://www.traité-de-lisbonne.fr/Traite_de_Lisbonne.php?Traite=1
3. Отношения России и ЕС в сфере энергетики. Доклад № 35/2017 [В.Л. Лихачев, К. Вестфаль]; Российский совет по международным делам (РСМД); Центр им. Роберта Боша Германского совета по международным отношениям. — М.: НП – 2017. -24с.- Режим доступа: [http // C:/Users/Acer/Desktop/Russia-EU-Energy-RIAC-DGAP-Report35ru.pdf](http://C:/Users/Acer/Desktop/Russia-EU-Energy-RIAC-DGAP-Report35ru.pdf)
4. Regulation (EC) № 713/2009 of the Parliament of 13 July 2009 Establishing an Agency for the Cooperation of Energy Regulators . - Режим доступа: // <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009R0713>
5. European Energy Security Strategy. COM (2014) 330 final. Brussels. May 28, 2014. - Режим доступа: <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/european-energy-security-strategy.pdf>
6. Eyl-Mazzega M. A. (ed.), “Navigating the Storm: ‘OPEC+’ Producers Facing Lower Oil Prices”, *Études de l’Ifri*, June 2018. . - Режим доступа: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/eyl_mazzega_opece_oil_prices_2018_.pdf
7. D.Keating. Why Did France Just Save Nord Stream 2? . - Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/davekeating/2019/02/08/why-did-france-just-save-nord-stream-2/#564a64236055>
8. Турецкий поток. - Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/projects/turk-stream/>
9. Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве между Европейским Союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Казахстан, с другой стороны (Астана, 21 декабря 2015 года). - Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37496546

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ ПОСТСОВЕТСКИХ ГОСУДАРСТВ В БОРЬБЕ С ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫМИ КРИЗИСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Н.Н. Олейник, А.Н. Олейник

г. Белгород, Россия, г. Харьков, Украина
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
Харьковский национальный
педагогический университет
им. Г.С. Сковороды

В статье исследуется роль экономического сотрудничества постсоветских государств в борьбе с валютно-финансовыми кризисами на современном этапе

Ключевые слова: Экономическое сотрудничество, Постсоветские государства, борьба, валютно-финансовые кризисы, на современном этапе, рецессия, содружество.

THE QUESTION OF ECONOMIC COOPERATION OF THE EX-USSR COUNTRIES IN COPING WITH CURRENCY AND FINANCIAL CRISES AT THE MODERN STAGE

N.N. Oleynik, A.N. Oleynik

Belgorod, Russia, Kharkiv, Ukraine
Belgorod State National Research University,
H.S. Skovoroda Kharkiv National
Pedagogical University

The article reveals the role of economic cooperation of the ex-USSR countries in coping with currency and financial crises at the modern stage.

Keywords: *economic cooperation, ex-USSR countries, coping, currency and financial crises, at modern stage, recession, commonwealth.*

Введение. Мировой финансовый кризис 2008-го года - это финансово-экономический кризис, проявившийся в сентябре - октябре 2008 года в форме очень сильного ухудшения основных экономических показателей в большинстве развитых стран, и последовавшая в конце того же года глобальная рецессия [1, 2]. Не исключением в этом процессе стали многие государства СНГ, проводившие в последние годы активную политику интеграции в мировое хозяйство [3].

Для Украины, как и для других стран содружества, наиболее актуальным является поиск оптимальных решений по противостоянию второй волне кризисных явлений в валютно-финансовой сфере и созданию условий безопасности национальной экономики. Решению этих проблем посвящены научные труды многих авторов, таких как: М. Головин [4], В. Литвицкий [8], С. Марченко [7], А. Пылин [5], Л. Соболев [6] и др. [1-3]. Работы этих авторов рассматривают причины, особенности мирового финансового кризиса для различных стран, в том числе и стран СНГ. Однако нерешенной является проблема разработки совместных мероприятий стран СНГ по предотвращению последствий второй волны финансового кризиса.

Постановка задания. Целью написания данной статьи является выявление особенностей возникновения кризисных ситуаций в странах СНГ и разработка предложений по их ликвидации. В статье использовались такие методы научных исследований как: систематизация, анализ, синтез, сравнение, системный подход.

Результаты. Мировой кризис вскрыл экономические проблемы постсоветского пространства, которые могут оцениваться как национальные факторы в распространении кризисных процессов в этих странах. Среди основных проблем стран СНГ, которые усилили воздействие глобального финансово-экономического кризиса в этих государствах, следует выделить:

1. неразвитость ряда рыночных институтов, включая недостаточное развитие национальных валютно-финансовых систем, а также сильная зависимость от иностранных кредитов;

2. низкая степень диверсификации экономики преимущественно топливно-сырьевой направленности (проблема «моноэкспорта») и сильная завязанность на глобальный инвестиционный спрос (нефть и нефтепродукты, металлы, удобрения);

3. слабая конкурентоспособность несырьевых секторов экономики и высокая зависимость от импортных товаров (технологии, машины, оборудование, продовольствие) [5].

В страны СНГ кризис пришел с некоторым опозданием по сравнению с западными странами. Его разрушительное влияние страны региона в полной мере ощутили только осенью 2008 г. Экономические проблемы в США и других развитых странах отрицательно повлияли, прежде всего, на фондовые рынки. В результате капитализация фондовых рын-

ков России, Украины и Казахстана к концу октября 2008 г. упала в 3-5 раз, что негативно повлияло на получение кредитных ресурсов и обслуживание корпоративного долга.

Обвал фондового рынка в странах СНГ привел к дефициту долларов на валютном рынке. В этих условиях центральные банки стран Содружества проводили валютные интервенции, в результате которых происходило сокращение золотовалютных резервов. Украиной во время кризиса взят крупный заём МВФ в размере 16,5 млрд долларов, при суммарных золотовалютных резервах страны на этот момент около 32 млрд долларов. При этом Фондом были поставлены и Украиной приняты условия управления экономикой страны [5].

Многие чиновники предупреждают о возможности второй волны кризиса и указывают, что в отличие от первой волны кризиса, спектр доступных мер существенно уже.

Отечественные экономисты-аналитики отмечают, что вторая волна кризиса в Украине будет проходить по самому неблагоприятному сценарию. Этому есть объективные причины - внутреннее потребление составляет всего немногим более 40% ВВП. Это значит, что когда упадут цены на металл и другое сырье, которое мы экспортируем, Украина получит значительный перекося торгового баланса: приток валюты в страну будет ниже оттока. Это неминуемо приведет к инфляции и падению курса национальной валюты. Вместо плавной девальвации НБУ всеми доступными способами держит гривну. Денежная масса сокращена до уровня 2008 года, что является очень низким показателем. Это значит, что в случае паники на валютном рынке у регулятора уже не будет возможности связать избыточную денежную массу, т.к. она и так уже связана максимально [7].

Выводы. На основании проведенного аналитического обзора, целесообразно сделать следующий вывод. Экономика постсоветских государств имеет общие черты развития и общие кризисные явления, связанные с зависимостью их финансовых систем друг от друга и от мировых финансовых институтов и инструментов. Естественным предложением по борьбе с мировым финансовым кризисом, его второй волной, является создание условий для экономического сотрудничества постсоветских государств в борьбе с валютно-финансовым кризисом. По мнению авторов статьи, первоочередными мерами по стабилизации ситуации в экономике должны быть следующие: не допущение скачка цен на рынке топлива, снижение цен на несезонные продукты, не допущение увеличения расходов бюджета, проведение соответствующей тарифной политики по отношению к стоимости газа и коммунальных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мировой финансовый кризис (2008-2011) // <http://ru.wikipedia.org>.
2. Мировая финансовая система после кризиса. Оценки и прогнозы. - М.: Маросейка, 2009. - 220 с. - ISBN 978-5-903271-32-0.
3. Мировой финансовый кризис и экономическая безопасность России. Анализ, проблемы и перспективы. - М.: Экономика, 2010. - 208 с. - ISBN 978-5-282-03053-2.
4. Головнин М. Ю. Финансовые кризисы последнего десятилетия // Мир перемен. 2008. № 3. С. 48.
5. Пылин А. Г. Роль глобальных, региональных и национальных факторов в развитии мирового финансово-экономического кризиса в странах СНГ. - М.: Институт экономики РАН, 2010.
6. Соболев Л. Вторая волна кризиса: что ждёт Украину//<http://atv.odessa.ua/?t=15667>.
7. Марченко С. Вторая волна кризиса. Встречайте // <http://blog.liga.net/user/smarchenko/article/7518.aspx>.
8. Литвицкий В. Что делать? // <http://glavred.info/archive/2011/10/11/152222-1.html>.

К ВОПРОСУ О НЕОДНОРОДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ КАК ВАЖНЕЙШЕМ ФАКТОРЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КОНФЛИКТА

Н.Н. Олейник, Ю.А. Олейник
г. Белгород, Россия, г. Харьков, Украина
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
Харьковский национальный
педагогический университет
им. Г.С. Сковороды

В статье анализируются причины неоднородности экономического развития Украины как важнейшего фактора потенциального конфликта, который может привести к ее распаду.

Ключевые слова: Украина, неоднородность, экономическое развитие, конфликт, распад

THE QUESTION OF HETEROGENEITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE AS THE MOST IMPORTANT FACTOR OF THE POTENTIAL CONFLICT

N.N. Oleynik, Yu.A. Oleynik
Belgorod, Russia, Kharkiv, Ukraine
Belgorod State National Research University,
H.S. Skovoroda Kharkiv National
Pedagogical University

The article is devoted to the analysis of heterogeneity of economic development of Ukraine as the most important factor of potential conflict which can lead to its disintegration.

Keywords: Ukraine, heterogeneity, economic development, conflict, disintegration.

Различия между Востоком и Западом Украины разительны. Чтобы выяснить глубину этих различий, прежде всего необходимо обратиться к истории.

О жизни украинцев в империи Габсбургов можно сказать одним словом: бедность. Гористый рельеф, малые земельные наделы усложняли земледелие, а постоянный гнёт польской шляхты доводил крестьян до полного измождения. Не лучше жилось и населению маленьких, грязных галицких местечек, особенно после того как разделы Польши отрезали их от традиционных рынков сбыта в Украине. Стоит ли удивляться, что Галичина пользовалась в империи репутацией одной из самых бедных, захудалых окраин. Так, если в 1819 г. средний надел крестьянина в Восточной Галичине составлял 14 акров, то в 1848 г. - уже 9,6, а размеры среднего поместья за те же годы увеличились с 1051 до 1400 акров. Короче говоря, это было то самое общество, в котором богатые неуклонно богатели, а бедные беднели. 3,5 тыс. глухих деревень, почти полное отсутствие проезжих дорог, примитивные методы ведения хозяйства - вот что такое Восточная Галичина того времени. Не удивительно, что и урожаи были здесь, как правило, раза в три меньше тех, что выращивали в Чехии или Австрии, а рацион крестьянина (картошка да капуста) составлял лишь около половины рациона западного европейца. В голодные годы люди здесь просто вымирали. Между 1830 и 1850 гг. смертность в Восточной Галичине превышала рождаемость. Соответственно средняя продолжительность жизни западно-украинского крестьянина была крайне низкой - от 30 до 40 лет.

Разумеется, не все западные украинцы были крестьянами. И если искать среди западно-украинского общества какого-либо рода элиту, то за неимением лучшей придётся остановиться на греко-католическом духовенстве. В преимущественно крестьянском обществе духовенство выбилось в элиту, как говорится, на безрыбье, заменив естественное

при данном общественном устройстве элитарное сословие - украинское дворянство, которое ещё в XVI-XVII вв. отказалось от своего народа, полонизировалось, и перешло в католицизм. Вместо дворянских династий, веками связанных со своим «родовым гнездом», в Западной Украине появляются «династии» местных священников. В XIX в. западно-украинское общество состояло всего лишь из двух сословий - крестьянской массы и небольшой касты священников. Западные украинцы не только не имели своего собственного дворянства, но и среди горожан были представлены в ещё более мизерных пропорциях, чем украинцы Российской империи. Всё это дало основания некоторым историкам рассматривать западно-украинское общество XIX в. как «социально неполноценное».

Основания эти нельзя не признать достаточно серьёзными. В самом деле, отсутствие дворянства в то время практически закрывало доступ к политической власти, без городов же не развивались промышленность и торговля.

В отличие от той части Украины, что вошла в состав Российской империи, Восточная Галичина не имела ни целины, которую можно было бы освоить, ни выхода к морю, который способствовал бы развитию торговли. А в отличие от Западной Европы, где массы крестьян уходили в города, которые нуждались в рабочих руках, даже те города Галичины, что можно было назвать городами (а таких уже было около 60), пребывали в глубоком застое. Короче говоря, возможности хозяйственного развития в этом регионе были весьма и весьма ограничены. Более того, экономическая политика Вены лишь обострила его проблемы, ибо она преследовала цель в основном сохранить аграрный характер восточной части империи и способствовать промышленному развитию лишь западных регионов, *прежде всего Австрии и Чехии*. При такой политике Галичина была обречена оставаться лишь сырьевым придатком и рынком сбыта готовой продукции, т.е. фактически внутренней колонией более развитых западных провинций империй.

Тот надел пахотной земли, который достался каждому крестьянину в результате всех реформ, представлял собой лишь жалкий клочок, на 70% это были участки размером менее 14 акров. Владея таким земельным участком, средняя семья едва могла сводить концы с концами.

Особенность Украины диктовалась принятыми здесь формами землевладения. В России, где более 95% крестьян жили общинами, они несли коллективную ответственность за новообретённые земли, а плата за них входила в обязанность общины. В Украине же общинные владения были редкостью. Около 85% крестьян Правобережья и почти 70% Левобережья вели единоличное хозяйство. Поэтому большинство украинских крестьянских семей получали индивидуальное право на землю и несли личную ответственность за выплату долга. Так укреплялась и без того сильная привязанность украинских крестьян к частной собственности, отличавшая их от крестьян в России.

В Украине рабочие в сколько-нибудь заметном количестве появляются лишь с середины XIX в. Поначалу большинство из них были задействованы в пищевой промышленности, прежде всего на сахарных заводах Правобережья. Но там ещё не было, как правило, пролетариев в строгом смысле слова: по большей части это были сезонные рабочие, в определённое время года вновь возвращавшиеся в свои села и обрабатывавшие свои земли.

Однако в тяжелой промышленности, особенно в Донбассе и Кривбассе, уже появлялся настоящий пролетариат. Именно здесь был самый высокий процент не только постоянных, но и потомственных рабочих.

Галицкие украинцы оставались всецело аграрным народом. В 1900 г. около 95% из них было занято в сельском хозяйстве, лишь около 1% - в промышленности (какой бы малой она ни была) и всего 0,2% - в торговле. Украинская интеллигенция включая священников, была немногочисленной - от 12 до 15 тыс. человек.

В 1859 г. средний крестьянский надел в Восточной Галичине составлял 12 акров (4,8 га), в 1880 г. - уже 7 акров (2,8 га), а в 1902 г. 6 акров (2,4 га).

Говоря иначе, удельный вес крестьян, которых можно было считать бедными (т.е. владевших менее 12 акрами земли), возрос с 66% в 1859 г. до 80% в 1902 г. Главной

причиной уменьшения крестьянских наделов были их переделы между детьми владельца: в средней крестьянской семье обычно было до четырёх детей. С уменьшением крестьянского землевладения крупные владения увеличивались, поскольку их собственники скупали земли крестьян, которые уже не могли прокормиться со своих крошечных участков. Таким образом, Восточная Галичина была краем, где около 40% пахотных земель принадлежали 2,4 тыс. крупных землевладельцев, а на сотни тысяч крестьян с их крохотными наделами приходилось 60% обрабатываемой земли. Только около 10% населения Галичины проживало в городах.

К 1902 г. в провинции насчитывалось около 230 тыс. постоянных сезонных рабочих. Из них 18% были украинцы, 24% - евреи, 58% - поляки. Как и в российской Украине, этот очень «молодой» слой сохранял сильные связи с селом, и многие украинские и польские рабочие возвращались к сельскому хозяйству, отработав часть года в промышленности.

Несмотря на все свои усилия, в начале XX в. западные украинцы в целом ещё увязали в нищете, неграмотность оставалась распространённым явлением, а уровень национального самосознания большей части крестьянства был нулевым.

Крестьяне страдали не столько от безработицы, сколько от катастрофического падения их доходов, вызванного резким снижением спроса на сельскохозяйственную продукцию. В годы Кризиса чистая прибыль с одного акра (0,4 га) в мелких крестьянских хозяйствах снизилась на 70-80%.

Украинские земли, составлявшие около 25% территории Польши, оставались слабо развитыми аграрными окраинами или внутренней колонией, дешёвым сырьевым придатком центральных польских земель, откуда сюда поставлялась весьма дорогая готовая продукция.

Украина была ярко выраженным аграрным районом даже по польским понятиям: около 80% её населения составляло крестьянство (у поляков в среднем 50%) и только 8% - промышленные рабочие (у поляков - 20%). Эти структурные диспропорции были не единственными проблемами, основные экономические проблемы, которые оставались неразрешёнными ещё с довоенных времён, касались сельского хозяйства; главными из них были аграрное перенаселение и малоземельность крестьянских хозяйств. Эта проблема особенно острой была в Галичине, где свыше 75% крестьянских наделов не превышали своими размерами 10 акров (около 4 га).

В уменьшении аграрной перенаселённости снизилась роль эмиграции, поскольку Соединённые Штаты и в меньшей степени Канада сократили эмиграционные квоты. В результате за это время эмигрировало в Америку всего 170 тыс. западных украинцев.

Всего лишь около 135 тыс. западных украинцев было занято в промышленности, главным образом лесной и нефтедобывающей. По оценкам польских исследователей, в 1930-е годы в составе занятого западноукраинского населения интеллигенция составляла 1% (15 тыс. человек).

Галичина в XIX - первой половине XX вв. представляла собой своеобразный конан-дойлевский «Затерянный мир» - в том смысле, что мощные цивилизационные процессы обошли стороной эту гористую территорию.

Поляки развивали в основном систему начального образования, особенно в таких отсталых районах, как Волынь, Полесье и Холмщина; к 1930-м годам неграмотность на украинских территориях Польши уменьшилась до 28% (на Волыни её уровень оставался более высоким).

Из более чем 2400 украинских начальных школ, действовавших в Восточной Галичине в 1912 г., в 1937 г. оставалось только 352. На Волыни за тот же период количество украинских школ уменьшилось с 440 до восьми. В области среднего образования ситуация складывалась не менее печальная: в 1931 г. одна польская гимназия приходилась на 16 тыс. человек, а одна украинская на 230 тыс.

Ни Донцов, ни другие идеологи движения не имели чётких представлений о типе государства и характере общества, которые будут установлены после достижения независимости. Они мало что могли сказать и о его социально-экономическом устройстве,

отмечая только, что в своей основе, оно будет аграрным, а отношения в нём будут строиться на сотрудничестве государства, кооперативов и частного капитала. В основу политической системы закладывался, принцип правления одной партии - националистической. Иерархия «борцов», или «лучших людей», составляли костяк и руководство этой партии. Во главе движения и будущего государства стоял верховный лидер - вождь, обладавший неограниченной и неоспоримой властью.

Совершенно очевидно, что украинский интегральный национализм нёс в себе элементы фашизма и тоталитаризма. Политически это был даже не столько тоталитарный, сколько *прототалитарный режим* - с той лишь разницей, что прототалитарные режимы были присущи европейским странам в XV-XVI веках. Подобные тенденции в 1920е годы имели широкое распространение в Европе, а их влияние, в особенности итальянского фашизма, было особенно ощутимо в Восточной Европе. Однако, как отмечал Иван Лысяк-Рудницкий, западный фашизм, возникший в городской, промышленной среде, не состоял в близком родстве с украинским праворадикальным национализмом. Последний был гораздо ближе к праворадикальным движениям, возникшим в аграрных восточноевропейских странах, таким как «Железная гвардия» в Румынии, «Усташи» в Хорватии, «Стрела и крест» в Венгрии и соответствующие движения в Словакии и Польше.

После 17 сентября 1939 г. новый режим старался выглядеть демократическим. 22 октября 1939 г. он организовал выборы, на которых население было вынуждено голосовать за единственный список кандидатов - сторонников аннексии Западной Украины Советским Союзом. Не удивительно, что около 93% проголосовали так, как этого хотел режим. Наиболее популярным мероприятием стала экспроприация советской властью польских крупных землевладений и обещание передела их между крестьянами.

Земли, экспроприированные у польских помещиков и «розданные» беднейшим крестьянам, вдруг понадобились для создания колхозов, и около 13% этих земель было коллективизировано. После этого большинство крестьянства, и раньше не пылавшего любовью к Советам, окончательно отвернулось от нового режима.

Локальность действий УПА и то, что основная борьба шла за землю подводят к мысли о том, что всё это органично вписывается в рамки обыкновенной крестьянской войны - с той лишь разницей, что крестьянские (войны проходили в XVII-XVIII вв. В этом плане Галичина задержалась в своём развитии как минимум на два с половиной столетия.

К величайшему огорчению поляков, Сталину удалось убедить Англию и США признать аннексию Советским Союзом большей части Галичины и Волыни - обладание Западной Украиной давало СССР удобную стратегическую позицию относительно Польши, Венгрии и Чехословакии.

Сталинские геополитические планы привели к объединению фактически двух народов в одном государстве - как результат такой политики Юг и Восток испытывают на себе процесс построения идентичности по «западноукраинскому образцу».

Меньше 20 лет назад экономика Украины занимала 8 место в мире. Благополучие Юга и Востока Украины базировалось на индустриальной, экономической основе. Эффективное функционирование индустриальных областей возможно лишь в тесной связи с партнёрами в СНГ. Партия Регионов даёт шанс возродить индустриальный сектор Украины путём восстановления разрушенных экономических связей с бывшими партнёрами. Доля западных областей в промышленном производстве Украины в некоторых случаях не достигает и 1 процента. В поиске заработка население западных областей ориентировано на страны Запада. В целом картина следующая - с одной стороны, Европе не нужен конкурент в виде высокоразвитой индустриальной Украины, с другой стороны - сближение с Европой и, как следствие такого сближения - вхождение в НАТО поставит крест на возможности полноценного сотрудничества с Россией. Классики были правы - «экономика определяет политику», в нашем случае - это разновекторность ориентаций Юго-востока и Запада Украины.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВЕДЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Ф. А-К. Палчаева

Москва, Россия

Национальный исследовательский университет

Высшая школа экономики

В статье обоснована необходимость анализа конкурентных преимуществ туристического сектора Ближнего Востока после Арабской весны, что отражает актуальность темы исследования. Автором представлен вывод о тесной связи развития туристических конкурентных преимуществ и Арабской весны, которая запустила процесс ускоренного развития туризма в странах региона.

Ключевые слова: туризм, Арабская весна, конкурентные преимущества, Ближний Восток

COMPETITIVE ADVANTAGES OF TOURISM BUSINESS IN THE MIDDLE EAST

F. A-K. Palchaeva

Moscow, Russia

National Research University

Higher Schools of Economics

The article looks at the need to analyze the competitive advantages of the Middle East's tourism sector after the Arab spring, which makes research topic relevant. Having done an extensive analysis of the research materials, the author makes a conclusion about the close connection between the development of tourist competitive advantages and the Arab spring, which launched the process of tourism accelerated development in the countries of the region.

Keywords: tourism, the Arab spring, competitive advantages, the Middle East

В мировой экономике туристический сектор демонстрирует устойчивые показатели на протяжении последних лет. В 2017 г. туризм способствовал росту мирового ВВП на 3,2% и обеспечил почти 120 млн. рабочих мест в своем секторе. В общей сложности, данный сектор составил 10,4% от мирового ВВП, что приравнивается к 8,272 млрд. долл. Также на него приходится 30% общего мирового экспорта услуг [1]. Некоторые страны Ближнего Востока являются наиболее важными источниками для мировой индустрии туризма. Считается, что это связано с богатой историей региона.

Арабская весна 2011 года оказала большое негативное влияние практически на все рынки региона, затрагивая при этом и самые стабильные из них. По данным Всемирной Туристической Организации (ЮНВТО) число туристов на Ближнем Востоке снизилось на 8,4% и достигло 54,8 млн. в 2011 году, что на 15% меньше, чем в 2010 г. Данный показатель мог быть еще ниже, если бы не ОАЭ, которые благодаря своей системе безопасности не только сохранили всех туристов на территории, но и переманили клиентов из соседних стран.

Классифицируя конкурентные преимущества, их часто делят на внешние и внутренние. К первым на Ближнем Востоке относят климатические условия, природные и исторические памятники, ландшафты, пустыни. Во второй группе: развитая инфраструктура, качество услуг и товаров, история страны и её кухня. Преимущества в виде природных богатств сохранились и по сей день, невзирая на масштабы революции. В Египте все еще протекает известная река Нил, в Ливане продолжает процветать кедровая роща, многие страны богаты неиссякаемыми энергетическими ресурсами (часто устраиваются туристические экскурсии по местам эксплуатации).

Среди стран Арабского Востока, которым удалось полностью обойти стороной революцию: ОАЭ и Катар. Когда одни страны страдали от революции, для ОАЭ Арабская весна стала толчком для развития своей страны. Воспользовавшись политическими беспорядками, например, в Египте, Эмираты увеличили продажи на 276% по сравнению с 2010 г. ОАЭ примечателен тем, что он не обладал теми же абсолютными преимуществами, что и его соседи. Эта страна, построенная на песке и не обладает красивыми природными ландшафтами, историческими памятниками. К основным конкурентным преимуществам ОАЭ можно отнести высокий уровень развития инфраструктуры, высокое качество услуг, создание новых инновационных технологий, высокий уровень безопасности в сравнение с другими странами региона. ОАЭ использует их как абсолютные конкурентные преимущества, что в современном мире играет значительную роль. Свой изначальный недостаток – пустыня, сейчас используется для разных развлечений (серфинг в пустыне, джиппинг, катание на верблюдах и т.д.). В 2017 г. доля туризма в ВВП страны составляла 11,2%, а в 2010 г. была на уровне 8,3%, затем в 2011 г. немного упала – 7,9%, но затем вновь восстановилась (8,3% в 2012 г.) и продолжала расти. В начале 2010 г. доходы от туризма приравнивались к 8,5 млрд. долл., после 2011 г. остановились у отметки в 9,2 млрд. долл., а в 2016 г. произошел большой скачок и достигли 19,4 млрд. долл. Число туристов также увеличилось с 8,4 млн. в 2010 г. до 21,2 млн. в 2018 г. [2]. ОАЭ все свои, на первый взгляд, недостатки обратили в огромные преимущества и сейчас регион самый преуспевающий на Ближнем Востоке.

В Ливане туризм активно развивался до и после революции. Одной из ключевых особенностей - экскурсионный вид туризма. Страна обладает благоприятными природно-климатическими условиями, историческими памятниками и природными заповедниками. Здесь расположены древние города Анджар, Баальбек, Библ и Тир, известная Священная Долина и Божественная Кедровая Роща. Все эти объекты находятся под защитой ЮНЕСКО, что еще сильнее привлекает внимание путешественников. В 2010 г. число прибывших туристов в Ливан составило более 2 млн. человек (учитывая, что население страны составляет 4 млн.). Доля в ВВП страны составляла 26,4%, а доходы от сектора составляли чуть больше 8 млрд. долл. Затем, 7 января 2011 г. развернулись революционные события. В тот же год доходы от туризма упали до 6,7 млрд. долл., но уже в последующий период составили 7,3 млрд. долл. Показателей 2010 г. по части доходной статьи так и не удалось достичь. В 2010 г. туризм в стране находился на пике своего успеха и, возможно, если бы не политические волнения, продолжал бы расти и продемонстрировал весьма внушительные цифры. На 2017 г. туризм в Ливане составил 18,4% от ВВП страны (в 2011 г. – 20,8%), число туристов – 1,9 млн. [3]. У Ливана большие перспективы для развития туризма, согласно годовому отчету Всемирного Совета по Туризму и Путешествиям, по которому число туристов к 2028 году достигнет 2,9 млн. человек, а ВВП увеличится до 23,7%. Единственное препятствие - неосведомленность людей о текущей ситуации на Ближнем Востоке. Правительство Ливана уже несколько лет предпринимает разные шаги для решения данной проблемы и весьма эффективные.

Среди стран Ближнего Востока наибольший урон был нанесен по туристическому сектору Египта. В Египте в основном развит пляжный туризм в зоне Красного моря. Конкурентные преимущества проявляются в богатой культуре и истории страны. В стране находятся чудеса света - пирамиды и Александрийский маяк, самый старый университет в мире и редкие экземпляры книг, по территории страны протекает самая длинная река в мире – Нил. В добавок страна омывается морями с двух сторон. Курорты Египта отличались наиболее конкурентоспособными ценами при достаточно высоком уровне обслуживания. Государство всегда поддерживало этот сектор, помогая компаниям авиаперевозчикам покрывать издержки в случае недобора людей. После января 2011 г. согласно данным представителей туристического бизнеса в Египте, туристический поток в страну снизился на 65% по сравнению с предыдущими периодами, особенно упал поток российских туристов из-за катастрофы А321 над Синайским полуостровом (до трагедии 256,39 тыс.

российских туристов, после - 6,36 тыс. В 2016 г. этот показатель продолжал колебаться у отметки в 3-6 тыс. человек) [4]. В совокупности число туристов сократилось с 14,05 млн. до 9,4 млн. человек. Далее, доходы снизились до 9,3 млрд. долл. (в 2010 г. – 13,6 млрд. долл.), доля в ВВП страны - 12,8%. Показатели туризма падали вплоть до 2017 г. В 2016 г. доля туризма в ВВП страны составляла 7,2%, а в 2017 г. возрос до 11%. Количество туристов перевалило за 10 млн. человек. По последним отчетам, данный сектор начал набирать обороты, но пока рано говорить о его долгосрочном росте. Текущая положительная динамика объясняется действиями правительства, которое вкладывало значительный объём средств в обеспечение безопасности аэропортов и общественных мест [5].

В Иордании конкурентные преимущества – это грязелечебницы Красного моря и знаменитый город Петра. Однако конкуренция с Израилем, который внушает людям больше доверия из-за высокого уровня медицины, оставляет Иорданию далеко позади. Ирак мог бы занять первое место в туристическом секторе Арабского Востока, если бы не затяжная война, потому что на её территории наибольшее количество объектов ЮНЕСКО и сама страна обладает большим культурным и историческим наследием. Также туризм мог бы быть неплохо развит в Йемене, поскольку там есть известная Марибкая плотина, старый город Сана, уникальный город Шибам, в добавок песчаные пляжи с пальмами, создающие атмосферу как на островах. Некоторые страны Персидского залива, такие как Кувейт, идеологически решили для себя не развивать туризм. Тем не менее в Саудовской Аравии нашлось некое решение и запланировано развитие туризма по традиционным принципам: религиозный туризм. Мусульмане со всего мира съезжаются сюда, чтобы совершить паломничество.

Наглядно посмотреть на динамику изменения ВВП в арабских странах можно на графике ниже. По нему видно, что некоторые страны давно сумели приблизиться к дореволюционным показателям и даже их обойти.

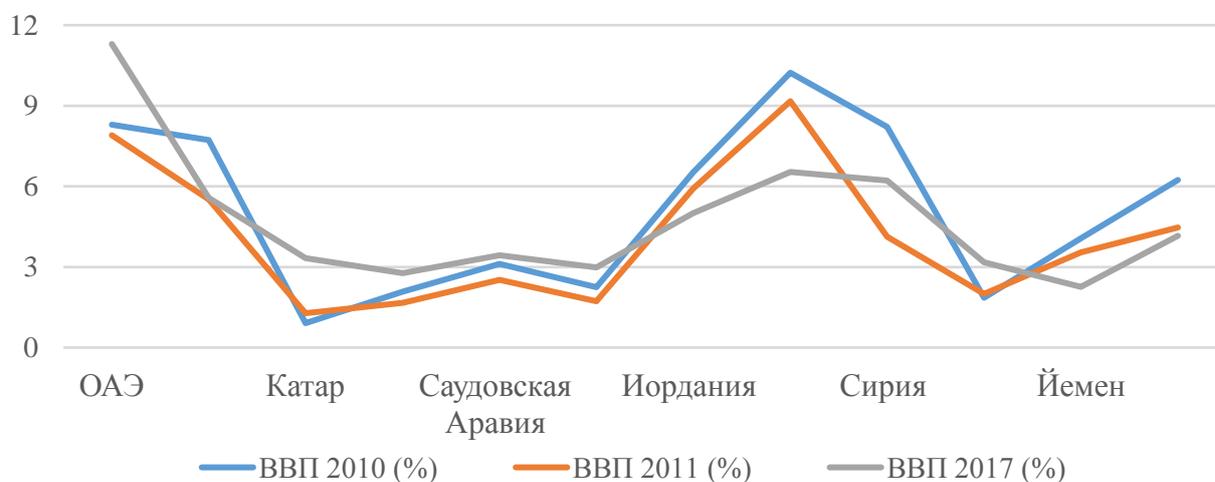


Рис. Динамика доли туризма в ВВП стран Ближнего Востока

Для оценки влияния конкурентных преимуществ на долю ВВП и приток туристов были рассчитаны коэффициенты корреляции (КК). Каждой стране был присвоен показатель конкурентных преимуществ от 1 до 10 (чем выше показатель, тем больше конкурентных преимуществ и тем более конкурентоспособна страна). Далее была приведена статистика за 2010, 2011 и 2017 г. по всем странам Ближнего Востока. В итоге КК 2010 г. составил 0,656, в 2011 г. - 0,788, а в 2017 г. - 0,874. Из показателей видно, что после революции связь между показателями усилилась, возможно, потому что раньше развитию конкурентных преимуществ не придавали особого значения как сейчас. После революции это стало необходимо, что способствовало активному вливанию инвестиций в туристический сектор.

Коэффициент корреляции между преимуществами и притоком туристов в 2010 г. составил 0,528, в 2011 г. - 0,597, в 2017 г. - 0,779. Данные коэффициенты показывают, что в 2017 г. из-за акцента на конкурентных преимуществах, укрепилась связь с показателями притока туристов. Возможно, туристические рекламы и трансляция лучших сторон от выбора отдыха в ближневосточных странах с низкими ценами оставляет положительное впечатление у людей, чей поток в страны региона преимущественно увеличивается с каждым годом.

В добавок была построена регрессионная модель для параметров ВВП 2017 г. и конкурентных преимуществ. Она подтвердила сказанное выше. Множественный коэффициент корреляции показывает существующую тесную линейную связь между показателями. Построив регрессионный анализ по отдельным годам можно наблюдать, как эта связь крепнет с 2010 г. по 2017 г. R-квадрат средний, поэтому нельзя говорить, что конкурентные преимущества всецело определяют долю туризма от ВВП страны, существует еще множество других факторов, диктующих эти цифры. Стандартная ошибка, характеризующая стандартное отклонение выборочного среднего, показывает, что проведенная оценка является достоверной.

Таким образом, Арабская весна оказала серьезное воздействие на туристический сектор арабских стран. Не будь этой волны гражданских беспорядков, сейчас туризм в арабском регионе мог бы быть самым успешным в мире, поскольку на территории региона находится огромное количество исторических, природных, культурных памятников, природные пейзажи, пляжи, лечебные санатории, разные виды развлечений. Все особенности региона уникальны и их нигде не найдешь. Все это создает вариацию конкурентных преимуществ, большинства из которых нет у других западных или азиатских стран. Нельзя однозначно сказать, что наличие конкурентных преимуществ у страны определяет параметры её ВВП и притока туристов. Несомненно, связь существует, и она довольно тесная, но не сильно высокая, что говорит о наличии других, не менее важных факторов. Однако важно учесть то, что это мусульманские страны и развитие туристического сектора прилагает к себе несколько ограничений. Тем не менее люди готовы закрыть на это глаза, приехать в арабскую страну и насладиться ее красотой, при условии политической стабильности и высокого сервиса услуг по соответствующим ценам.

ЛИТЕРАТУРА

1. World travel & tourism council. (2018). Economic impact 2018 World. Retrieved from <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/regions-2018/world2018.pdf>
2. World travel & tourism council. (2018). Economic impact 2018 United Arab Emirates. Retrieved from <https://hi-tek.io/assets/tourism-statistics/UnitedArabEmirates2018.pdf>
3. World travel & tourism council. (2018). Economic impact 2018 Lebanon. Retrieved from <http://www.databank.com.lb/docs/Travel%20and%20Tourism%20Economic%20Impact%2C%20WTTTC%2C%202018.pdf>
4. Крушение самолета «Шарм-эль-Шейх – Санкт-Петербург» // Комсомольская Правда. – 2015. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/daily/theme/13406/>
5. World travel & tourism council. (2018). Economic impact 2018 Egypt. Retrieved from <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2018/egypt2018.pdf>

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИЗМА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В.В. Побирченко, В.А. Густенко

г. Симферополь, Россия

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Рассмотрены примеры образования и функционирования туристских кластеров за рубежом. Авторы пришли к выводу, что зарубежный опыт формирования туристских кластеров заслуживает внимания, обобщения и творческого применения в российских условиях.

***Ключевые слова:** туризм, туристский кластер, кластерный подход, кластерное развитие, пространственная организация туризма.*

CLUSTER APPROACH TO THE ORGANIZATION OF TOURISM: FOREIGN EXPERIENCE

V.V. Pobirchenko, V.A. Gustenko

Simferopol, Russia,

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

The examples of the formation and functioning of tourist clusters abroad are considered. The authors came to the conclusion that the foreign experience of forming tourist clusters deserves attention, synthesis and creative application in the Russian context.

***Keywords:** tourism, tourist cluster, cluster approach, cluster development, spatial organization of tourism.*

На сегодняшний день туризм занимает место одного из стабильно развивающихся секторов мировой экономики. Для 38% государств туризм является главным источником дохода, а для 83% стран - одним из пяти основных источников дохода [1]. Общемировые кризисные явления, развитие рыночной экономики, смена полюсов на международной экономической арене подчеркнули тот факт, что необходимо прибегнуть к перестройке тех способов организации национального производства, которые исчерпали себя. В контексте этих условий основным и наиболее эффективным методом организации туристской отрасли был признан кластерный подход.

Эксперты выделяют три мировых «центра» кластерного развития (в том числе – туристского): Североамериканский, Западноевропейский и Азиатский [2, с.2061].

Североамериканский регион исторически придерживается политики ограниченного вмешательства федерального правительства в процесс кластерного развития. Согласно оценкам зарубежных и отечественных экспертов, взаимодействие бизнеса и государства в США характеризуется соперничеством, а не выстраиванием партнерских отношений, как это принято в России и странах СНГ. Государственные структуры США не берут на себя обязательства по поддержке предпринимательства и содействию успехам бизнеса. Власти вмешиваются только в том случае, если сложившаяся ситуация может нанести серьезный вред экономике страны. При этом официально политика в отношении развития туристских кластеров не оформляется в виде государственных актов соответствующих структур, ответственных за формулирование национальной экономической стратегии.

Характерной формой туристских кластеров в Северной Америке являются тематические кластеры. Наиболее ярким примером служит кластер винного туризма, функционирующий в Долине Напа – районе, который приобрел всемирную славу благодаря процветанию виноделия [3, с.347].

Индустрия туризма в калифорнийском регионе начала активно развиваться в 1970-80-е гг. как вспомогательное производство. Р.Мондави, основавший собственный винный

завод в Долине, соединил последние технологические, маркетинговые и управленческие достижения.

С открытием виноградников для посещений и проведения дегустационных мероприятий район стал привлекателен для туристов. Именно в Долине Напа впервые начали функционировать средства размещения системы «Bed&Breakfast» [4, с.54]. Благодаря усилиям основателя винного завода, быстрыми темпами стали развиваться кооперационные связи с другими виноделами страны, которые активно обменивались методами выращивания виноградных культур, разрабатывали совместные маркетинговые программы и т.д. Такая форма консолидации стала хорошим примером того, как достичь конкурентоспособности региона и отрасли в целом.

Благодаря внедренным инновациям, бизнес Р. Мондави получил широкое распространение и создал условия для развития винного кластера. С течением времени у региона сложились устойчивые отношения с другими участниками регионального рынка, в том числе – с предприятиями сферы туризма.

К 1980-м гг. в Долине Напа складывается туристский кластер, который достигает своего расцвета в 1990-е годы. В этот период региональная Корпорация экономического развития Долины приступила к реализации стратегического плана диверсификации местной экономики. В соответствии с планом, государственная поддержка развития туристского кластера в районе осуществлялась по следующим направлениям [4, с.57-59]:

1. Маркетинг территории Долины Напа. Данный комплекс мер включал в себя создание и продвижение благоприятного образа местности, в первую очередь, на американском рынке. Позиционирование проводилось одновременно в двух ключевых аспектах: как винодельческого центра и как центра притяжения туристов, что стало сильным маркетинговым ходом. Реализация программы маркетинга территории возлагалась на специально образованную государственно-частную структуру – Конвеншн-бюро Долины Напа, которая была одним из пионеров в области электронного маркетинга;

2. Подготовка и переподготовка кадров в сфере туризма;

3. Модернизация транспортной инфраструктуры;

4. Создание упрощенных механизмов лицензирования винодельческой и гостиничной деятельности.

Особое внимание уделялось проблеме нехватки кадровых ресурсов, которая решалась поэтапно и комплексно. Корпорация экономического развития Долины Напа проводила агитационные работы, широко освещала возможности карьерного роста в индустрии туризма. Также был составлен перечень должностных обязанностей, определен уровень знаний и навыков, необходимых для их выполнения, проведена аттестация работников туристской отрасли и разработан учебный план профессиональной подготовки и переподготовки кадров при непосредственном участии турбизнеса.

С целью повышения качества трудовых ресурсов в 2001 г. в Долине Напа открылась школа гостиничного дела, что стало катализатором для установления в Калифорнии прочных связей между предприятиями туротрасли с профильным образовательным учреждением.

В дальнейшем развитие винного кластера шло в направлении диверсификации туристского предложения. Туристам открылась возможность посещать местные рестораны с особой кухней, горячие источники, развлекательные заведения и т.д. Особое внимание также уделялось продаже внесезонных туристских продуктов. Но спецификой туризма данной территории по-прежнему оставался винный туризм.

Как результат, туризм в Долине стал развиваться настолько активно, что в скором времени оттеснил виноделие и превратился в основную отрасль местной экономики. В Долине Напа ежегодно регистрируется до 5 млн. туристских прибытий, главная цель которых – посещение виноградников и дегустация вина [5].

Ещё одним примером успешной реализации кластерных проектов в Североамериканском регионе является мексиканский кластер на курорте Канкун. Инициатором создания кластерного проекта выступил Банк Мексики. В результате грамотно реализованного механизма государственно-частного партнерства из небольшого рыбацкого поселения был организован центр купально-пляжного отдыха [4, с.58-59]. Реализация кластерного проекта возлагалась на государственную организацию Национальный фонд развития туризма (ФОНАТУР), которая одновременно выступала основным менеджером и инвестором. На первом этапе были выкуплены земли площадью в 13,2 тыс. га. На втором этапе с помощью средств, привлеченных от Мирового банка в размере 27 млн. долл. США в границах кластера была построена базовая и вспомогательная инфраструктура. Также за счет государственного финансирования было осуществлено строительство отелей, которые позже выкупили частные фирмы. На третьем этапе в результате проведения Национальным фондом развития туризма эффективной маркетинговой кампании удалось значительно повысить инвестиционную привлекательность туристского кластера.

Таким образом, с 1980-гг. на территории Канкуна начались активные строительные действия с участием иностранного капитала. Коллективные средства размещения, приобретенные ФОНАТУР ещё на начальной стадии проекта, были распроданы местным и иностранным гостиничным фирмам-застройщикам. Вырученные средства были реинвестированы в инфраструктуру.

Благодаря реализации механизма государственно-частного партнерства сегодня Канкун превратился в один из лучших курортов мира, куда ежегодно прибывает около 2,4 млн. туристов, т.е. треть совокупных мексиканских турпотоков [4, с.60].

В Западноевропейском «центре» кластерного развития особенно активная роль в реализации туристских кластерных проектов отводится странам Северной Европы: Норвегии, Финляндии, Швеции.

Также стоит отметить успешные туристские кластеры Италии. Тот факт, что в стране сосредоточено 60% мирового культурного наследия, способствует ежегодному привлечению около 80 млн. туристов. Туризм в стране относится к одной из четырех бюджетобразующих отраслей после металлообрабатывающей, автомобилестроительной и текстильной промышленности. Тем не менее, итальянский туризм «испытывает жесткую конкуренцию со стороны стран, проводящих более агрессивную политику и обладающих лучшим взаимодействием государственных и частных организаций» [2, с.2061]. К таковым относится Испания, которой по объемам доходов от туризма удалось опередить Францию и занять вторую строчку после США [1].

По нашему мнению, среди кластерных проектов на европейском пространстве отдельного внимания заслуживает Центральная Европа. Одним из наиболее успешных примеров развития туристских кластеров в этом регионе является Хорватия, где государственные структуры в лице Министерства туризма активно сотрудничают с частным бизнесом (туроператорами, ресторанами, гостиницами), образовательными учреждениями и прочими участниками кластера.

В кластере действует несколько рабочих групп, в ведении которых находятся вопросы, связанные с маркетингом и брендингом территории, разработкой турпродуктов, кадрами и персоналом, инфраструктурой кластера, законодательной средой и т.д. Деятельность субъектов хозяйствования в кластере определяется соответствующей стратегией развития, которая направлена на диверсификацию экономики страны. Путём диверсификации хорватская туристическая индустрия поставляет на рынок высококачественную продукцию, обладающую значительными конкурентными преимуществами.

Особенность стратегии развития заключается в том, что документ разрабатывался совместными усилиями всех участников кластера. К основным принципам развития и функционирования кластера, выделенных в документе, относятся [2, с.2068]:

- диверсификация, выпуск уникального турпродукта;

- устойчивость;
- взаимодействие участников кластера с государством, местными сообществами и экономикой в целом;
- оказание качественных туристских услуг;
- добровольное участие субъектов хозяйствования в кластерном проекте.

Для России определенным интересом в сфере реализации кластерных проектов является Чехия. В стране основным звеном государственной поддержки туристской отрасли является Чешский Центр Туризма. К функциям данной структуры, в первую очередь, относится позиционирование и рекламирование страны за рубежом, предоставление иностранным туристам и потенциальным инвесторам информации о культурных, природных, исторических ресурсах туристского кластера, а также о степени развитости инфраструктуры в регионе и готовности правительства к сотрудничеству в рамках ГЧП. Чешский Центр Туризма обеспечивает поддержку имиджа страны за рубежом посредством 12 загранпредставительств в 11 странах Европы, Америки и Азии [2, с.2069].

На карте Азиатского «центра» кластерного развития, по мнению отечественных и зарубежных специалистов, следует отметить нескольких лидеров, в том числе, Израиль и Турцию.

Для экономики Израиля сфера туризма является одной из основных в структуре ВВП страны. Отличительной чертой в точки зрения реализации кластерных инициатив в туротрасли является прозрачность денежных потоков, т.е. все поступления от туристской деятельности четко прослеживаются государством. Жесткий контроль правительства в сочетании со всяческим содействием ведению бизнеса в рамках туристских кластеров способствует повышению заинтересованности отечественных и зарубежных компаний в сотрудничестве и добросовестности деятельности.

Большим опытом в кластеризации туротрасли обладает Турция, в которой на сегодняшний момент эффективно функционируют семь туристских кластеров: Анталия (Antalya), Каппадокия (Cappadocia), Кушадасы (Kusadasi), Мармарис (Marmaris), Султанахмет (Sultanahmet), Таксим (Taksim) и Фетхие (Fethiye) [6, с.187]. Большинство из них специализируется на пляжном туризме (кроме кластеров Султанахмет и Каппадокия). В основе деятельности пляжных кластеров лежит принцип «Всё включено», который стал центральным звеном стратегии управления национальным турпродуктом.

Благодаря реализации такой стратегии Турции с начала XXI века по настоящее время удалось более чем в 5 раз увеличить поток въездных туристов [1]. Дополнительно турецким правительством были выделены средства на создание качественного турпродукта, а также проведение маркетинговой политики отечественных курортов за рубежом. Как результат, доходы от туризма также значительно возросли.

В 1980-е гг. с реализации программы развития туризма началась модернизация турецкой туриндустрии. Программа была рассчитана на длительную перспективу, поскольку возникла необходимость кардинально изменить подходы к организации туристской деятельности в стране. Основными приоритетами для правительства Турции стали:

- обеспечение доступности отдыха в стране для иностранных потребителей;
- комплексность турпродукта и оказываемых туристских услуг;
- государственный контроль за освоением территорий под реализацию кластерных проектов;
- привлечение государственных структур к продвижению национального турпродукта;
- создание крупных государственных инвестиционных программ развития туризма;
- завоевание новых сегментов туристского рынка;
- общенациональный брендинг и маркетинг территорий.

Правительство страны серьёзно подошло к решению этих задач. Прежде всего, были определены так называемые «полюса роста» - центры экономического развития отечественной индустрии туризма, в которых размещаются крупнейшие предприятия отрасли. Такими центрами выступали территории, обладающие наибольшим инновационным потенциалом. Как показал анализ, основным «полюсом роста» стал курорт Анталья, с развития которого Турция начала осваивать туристский рынок Средиземноморья.

Для создания современной туристской инфраструктуры Анталья были привлечены значительные по объёмам государственные и частные инвестиции. За счет финансовых средств были построены гостиничные комплексы и отели с высоким уровнем обслуживания. Отдельно финансировалась программа продвижения и позиционирования туристского кластера для массового потребителя.

Достичь поставленных целей удалось также за счет снижения цен на турпродукты турецких кластеров по сравнению с другими популярными мировыми курортами; усиления государственных мер, направленных на экологический мониторинг состояния территорий, выделенных для кластеров; активизации участия Национальной туристской администрации (НТА) в развитии и продвижении национального турпродукта; внедрения системы «Всё включено» в 80% турецких отелей к концу 1990-х гг. [6, с.186]. В результате был создан благоприятный имидж Турции как курорта, на котором цена соответствует (а в некоторых случаях – и превосходит) качеству. На сегодняшний день страна не теряет лидирующих позиций на мировом рынке туристских услуг.

В заключение следует отметить что, как показало изучение зарубежного опыта, именно продуманная и грамотная политика государственных и региональных властей создает необходимые условия для притока капитала в туристско-рекреационный комплекс. А это, в свою очередь, способствует росту количества участников комплекса, увеличению туристских и денежных потоков, росту занятости населения. Считаем, что в нашей стране требуется разработка системы четкого взаимодействия всех участников туристического рынка региона на основании применения инструментов кооперации и координации деятельности по формированию, продвижению и реализации соответствующего нового туристского продукта. Адаптация зарубежных рычагов управления кластерными проектами к российской практике, на наш взгляд, способна усовершенствовать отечественную туристскую индустрию и повысить имидж страны на мировой туристской арене.

ЛИТЕРАТУРА

1. The World Tourism Organization UNWTO [Electronic resource]. – URL: <https://www2.unwto.org>. (the date of the address: 11.01.2019).
2. Bauer M. Development of Regional Meat Cluster as a Means to Raise the Competitiveness of Tourism Industry [Electronic resource] / M. Bauer, A.Ismailova, S. Okutaeva, N. Bencheva // IEJME – Mathematics Education. – 2016. – Vol. 11. – No. 7. – Pp. 2057–2070. – URL: <http://www.iejme.com/download/development-of-regional-meat-cluster-as-a-means-to-raise-the-competitiveness-of-livestock-industry.pdf>. (the date of the address: 09.01.2018).
3. Дмитрук О.В. Опыт создания кластеров как инструмента повышения конкурентоспособности региона [Электронный ресурс] / О.В. Дмитрук // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 8. – С. 346-349. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnal/2013/8/ekonomika/dmitruk.pdf. (дата обращения: 05.01.2019).
4. Александрова А.Ю. Туристские кластеры: содержание, границы, механизм функционирования [Электронный ресурс] / А.Ю. Александрова // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2007. – №1. – С.51-61. – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/aleksandrova3.htm. (дата обращения: 16.02.2018)

5. The USA Bureau of Economic Analysis [Electronic resource]. – URL: <https://www.bea.gov>. (the date of the address: 09.01.2019).

6. A Nasir. The Analysis of Tourism Cluster Development of Istanbul: A Longitudinal Study in Sultanahmet District (Old Town) [Electronic resource] / Nasir A., Bulu M., Eraslan H. // Small Business Clustering Technologies: Applications in Marketing, Management, IT and Economics. – 2018. – Edition: 1. – Pp.184-196. – URL: https://www.researchgate.net/publication/280098821_The_Analysis_of_Tourism_Cluster_Development_of_Istanbul_A_Longitudinal_Study_in_Sultanahmet_District_Old_Town. (the date of the address: 12.01.2019).

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО И КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ

А.А. Примова

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассматривается роль туризма в экономике Узбекистана, значение международного туризма в диверсификации экономики и развитии сферы услуг, в привлечении валютных средств и создании рабочих мест. В том числе приведены цели и задачи государства в поддержке туристического бизнеса, меры принимающиеся по созданию комплексной модели туризма, роль привлечения инвестиций в развитии туристской отрасли

Ключевые слова: туризм, международный туризм, исторический туризм, туристический бизнес, туристическая индустрия, комплексная модель туризма.

SOME ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF HISTORICAL AND CULTURAL TOURISM IN UZBEKISTAN

A. A. Primova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The article discusses the role of tourism in the economy of Uzbekistan, the importance of international tourism in the diversification of the economy and the development of the services sector, in attracting foreign currency and creating jobs. Including the goals and objectives of the state in supporting the tourism business, measures taken to create an integrated model of tourism, the role of attracting investment in the development of the tourism industry.

Keywords: tourism, international tourism, historical tourism, tourism business, tourism industry, integrated tourism model.

Узбекистан, после достижения независимости, определил своей основной целью построение общества, основанного на рыночной экономике. В достижении этой цели, туризм считается одним из ведущих отраслей. Туризм является одной из интенсивно развивающихся и приносящих высокий доход отраслей в мире, который способствует укреплению международных социально-экономических, культурно-духовных связей. В последние годы туризм превращается в крупную экспортную промышленность мировой экономики, доля от мирового ВВП которой составляет в среднем 11%. За последние 40 лет число туристов, выехавших в другие государства, возросло почти в 20 раз, а доход от туризма — в 60 раз, поступления от международного туризма составляют более 400

млрд. долларов. Индустрия туризма обеспечивает работой 192 млн. человек, что составляет 8% от населения в мире. Международный туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферу туризма. Туризм — это не только изучение прошлого, ознакомление с различными народами, наслаждение шедеврами их культурного наследия, но и эффективная сфера бизнеса. [1]

Президент нашей страны Шавкат Мирзиёев, сделал продвижение туризма стратегической частью долгожданных реформ. «Колоссальный потенциал нашей страны в сфере туризма долгие годы не использовался эффективно и в полной мере, - отметил Президент на специальном совещании по развитию туризма. Не были созданы благоприятные экономические и организационно-правовые условия для развития туризма, работа в сфере была пущена на самотек». В стране конечно же есть туристический потенциал. В Узбекистане находится множество исторических памятников, в частности города Бухара, Хива и Самарканд, которые на протяжении многих столетий были столицами могущественных ханств. В 2017 году Узбекистан посетили 2,7 миллионов иностранных граждан, при этом доля туристов была мала. По данным Государственного комитета по туризму Республики Узбекистан, сектор туризма составляет 2,3% в ВВП страны, при этом эта цифра может быть увеличена до пяти процентов.

На современном этапе перед государством стоит проблема разработки комплексной модели туризма, которая основана на узбекском гостеприимстве и международном стандарте сервиса в совокупности с выбором удобного метода упорядочения государством отрасли, поддержке туристического бизнеса.

Из этого следует, что Узбекистан входит в число стран, имеющих относительное преимущество в обеспечении развития международного туризма и высокой конкурентоспособности.

Узбекистан, как и другие страны мира, имеет свою достаточно древнюю, неповторимую и богатую историю. Узбекистан привлекает туристов богатым культурно-духовным наследием, архитектурным и изобразительным искусством, исторические памятники Ташкента, Самарканда, Бухары, Шахрисабза, Хивы, Ургенча и других территорий республики являются основным фундаментом туризма нашей страны. Гордость и наследие нашего народа знаменитые, великие предки, как: Мухаммад Мусо ал-Хорезми, Абу Наср Фараби, Ахмад ал-Фаргони, Абу Али ибн Сино, Абу Райхон Бируни, Ахмад Яссави, Мухаммад ибн Исмаил ал- Бухори, Абу Исо ат- Термизи, Мирзо Улугбек, Бахоуддин Накшбанд, Амир Тимур, Алишер Навои, Бобур и многими другими. Под понятием «культурный туризм» подразумеваются туристическая деятельность, выполняемая интересующимися культурой, историей, этнографией, археологией, фольклором и образом жизни других народов туристами. В течение культурного туризма уделяется больше внимания местным театрам, местам демонстрации национального искусства и народного творчества, в целях углубленного ознакомления культурой разных народов. Некоторые туристы, не отказываются от гостеприимства местного населения и с удовольствием посещают их дома. Понятие «исторического туризма» подразумевает под собой туристическую деятельность, которая выражается интересом туристов к дошедшим до нас: орудиям труда, посуде, монетам, военным доспехам, изображениям, старинному жилью, обителям, цитаделям, гробницам, мечетям, медресе и другим историческим и материальным источникам. [2]

Узбекистан имеет достаточно большие возможности развития культурного и исторического туризма, которые внесут свою лепту в развитие международных отношений. А это, в свою очередь, поможет еще большему приближению нашего народа с представителями других национальностей, что послужит усилению взаимного сотрудничества и подготовит почву для дальнейшего развития туризма в республике.

Необходимо дальнейшее совершенствование данного сектора с эффективным использованием имеющихся возможностей, этого требует само время, сказал Шавкат

Мирзиёев. Узбекистан - страна привлекательная как для путешествий, так и для паломничества. На нашей священной земле обрели вечный покой известные всему миру выдающиеся ученые и мыслители. Их богатое духовно-культурное наследие по-прежнему вызывает огромный интерес во всем мире.

Это показывает, что в сфере создания рабочих мест со стабильной и высокой оплатой, туризм имеет довольно большие возможности. Туризм превращается в важный источник обеспечения занятости населения и в то же время, развития области экономики. За годы суверенного развития Узбекистана было сделано главное: наши исторические города Самарканд, Бухара, Хива, Термез были признаны очагами древней цивилизации, которые внесли достойный вклад в развитие мировой культуры, науки и политики, являются местом притяжения туристов. Была заложена правовая база для развития туризма и создана туристическая инфраструктура. Все это дает основания считать, что в Узбекистане есть хороший потенциал для дальнейшего развития туризма. Однако, изучение и анализ этого вопроса подняло широкий пласт проблем связанным с развитием туризма. Дело в том, что современная туристическая индустрия – многогранная деятельность объединяющая в себе историко-образовательную, культурную, бизнес-сферы, сервис, поэтому уровень туризма и его доходность зависит от нескольких факторов в совокупности. Так, по данным Госкомтуризма, в 2017 году Узбекистан посетили 2,7 миллиона иностранных граждан, на долю туристической отрасли приходится 2,3% национального ВВП, что, по прогнозам, может быть увеличено до 5%. [3]

Число иностранных граждан в первом полугодии 2018 года, которые въехали в Узбекистан, почти удвоилось, достигнув 2 688 962, или на 91,6% больше, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. [4]

Несмотря на имеющий потенциал доход от туризма в Узбекистане не превышает 2,3% от ВВП, тогда как в других странах (Испания, США, Франция, Египет, Малайзия, ОАЭ) доходы от туризма составляют от 10 до 45% от ВВП. Такой контраст в цифрах доходности от туристической индустрии заставляет задуматься о причинах и поисках решения этой проблемы. Следует отметить, что туристический рейтинг страны напрямую связан с привлечением инвестиций в эту отрасль. Развитие туризма в стране могло бы повысить приток инвестиций, поступление валюты за счет увеличения экспорта услуг, создать новые рабочие места, качественно улучшить уровень сервиса.

Наступило время задумываться о радикальном реформировании туристической отрасли в нашей стране. Туризм – отрасль глобальной экономики и его развитие, подъемы и падения корректируют и интенсивностью глобализации процессов. Именно поэтому, прежде всего, необходимо акцентировать внимание на международную составляющую этого вопроса. Предложение туристических услуг значительно превышает спрос на туристические поездки, т.е. число стран, принимающих туристов значительно больше, чем число стран — поставщиков туристов. Иными словами, рынок международного туризма является рынком покупателя, поэтому чтобы поток туристов в нашу страну возрос, туристические услуги должны не только соответствовать международному уровню, но и по отдельным показателям превосходить их.

Таким образом, международный туризм в современном мире является частью глобальной экономики и сформировавшейся индустрией, для того чтобы туристическая отрасль Узбекистана вошла и достойно представляла нашу страну в глобальном туризме необходимо соответствовать всем международным требованиям в области туризма. Узбекистан вошел во Всемирную организацию по туризму ЮНВТО (UNWTO) с 1993 года. Устав ЮНВТО был принят 27 сентября 1975 г. Начиная с 1980 г. эта дата отмечается как Всемирный день туризма. Сегодня перед Узбекистаном стали важные цели и задачи, как:

- разработка комплексной модели туризма, которая основана на узбекском гостеприимстве и международном стандарте сервиса в совокупности с выбором

удобного метода упорядочения государством отрасли, поддержке туристического бизнеса;

- ускорение и расширение содействия развитию туризма (международного и внутреннего);

- помощь людям в получении доступа к образованию и культуре посещаемых стран во время путешествий;

- улучшение стандартов проживания и пребывания посредством помощи в обеспечении необходимой материально-технической базы для иностранного туризма и развития транспортных путей;

- расширение возможностей стран, принимающих туристов, и тем самым увеличение вклада в развитие их экономики;

- координация туристских интересов стран — членов ЮНВТО;

- содействие в установлении постоянных взаимоотношений между разными объединениями туроператоров. [3]

Для популяризации национального культурного наследия Узбекистана за границей, в целях привлечения туристов в нашу страну и развития внутреннего туризма, продолжить и расширить работы по обеспечению участия наших туристических организаций в туристических выставках, которые проходят в Мадриде, Риге, Берлине, Париже, Токио и Лондоне. Национальная компания «Узбектуризм» — является основной организацией, способствующей участию таких выставок и ярмарок, которые объединяются под единственным национальным стендом «Узбекистан».

При рассмотрении международных аспектов туризма в рамках сотрудничества Узбекистана с ЮНВТО можно выделить следующие аспекты:

- 1) международно-правовое регулирование туризма;

- 2) внедрение международных стандартов в области туризма;

- 3) международное сотрудничество в области подготовки кадров.

На наш взгляд по данным направлениям необходимо:

- изучить опыт передовых по туризму стран и пересмотреть правовые нормы приема туристов в нашу страну;

- способствовать развитию и совершенствованию международных стандартов в области туризма;

- расширить сферу международного сотрудничества в области подготовки кадров, а также совершенствовать свою национальную базу подготовки кадров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова А.Ю. Международный туризм.- М.: Аспект Пресс, 2002.

2. Сущинская М. Д. Культурный туризм. - М.: Издательство Юрайт, 2018.

3. <https://uzbektourizm.uz>

4. www.stat.uz

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.Г. Расулова, М.З. Холмуродов

г. Бухара, Узбекистан

Академический лицей Бухарского инженерно-технологического института

В статье рассмотрены методологические проблемы экономической системы, предложенная программа и специальный подход, основанный на оптимальном обобщении, обобщении регионального и отраслевого подходов. Отмечено, что прогнозирование в

условиях рыночной экономики имеет ряд преимуществ, которые способны собирать, вычислять, согласовывать и распространять информацию, выставлять картины на макро- и микроуровнях исследования экономического процесса, формируя оптимальные предпосылки долгосрочной перспективы. прогнозирование и регулирование экономического процесса.

Ключевые слова: прогнозирование, планирование, информация, показатели, валовой внутренний продукт, национальный доход, эффективность, макроэкономика, микроэкономика, программно-целевой метод, субъект, инновация, мультипликатор, явление, аксиоматический метод, концептуальный.

THE MAIN PROBLEMS OF FORECASTING IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

L.G.Rasulova, M.Z.Kholmurodov
Bukhara, Uzbekistan
Academic Lyceum of the Bukhara
Engineering Technological Institute
Bukhara State University

Methodologic problems of economic system, the offered programme and special approach which is based on optimal synthesizing, summarizing the regional and branch approaches have been examined in the article. It is pointed that prognosing in the condition of market economy has a number of advantages hich are capable of gathering, computing, concordance and dissemination of information, exposing pictures in macro and micro levels of researching the economic process, forming the optimal preconditions of long term prognosing and regulating economic process.

Keywords: forecasting, planning, information, indicators, gross domestic product, national income, efficiency, macroeconomics, microeconomics, program-target method, subject, innovation, multiplier, phenomenon, axiomatic method, conceptual.

Изучая национальную экономику, можно выявить определенные диспропорции, которые отрицательно влияют на развитие экономики: несоответствие между объемом и структурой капитальных вложений и требованиями обеспечения нормального воспроизводства основного капитала, несбалансированность структуры и объема основного капитала и трудовых ресурсов по регионам, отраслям и предприятиям; неоправданно высокие цены на основные виды топливных, энергетических и сырьевых ресурсов, резкая имущественная дифференциация населения; несовершенство налоговой системы, несбалансированность платежного оборота, платежных средств и потребности в них предприятий и организаций; несоответствие между наличным и безналичным оборотом денежных единиц, между объемами национальных и иностранных денежных единиц в платежном обороте и т.д. Перечисленные и другие показатели несбалансированности различных сторон функционирования рыночных экономических систем обусловлены как «объективными факторами функционирования национальной экономики, так и факторами субъективного плана, которые проявляются в отсутствии и слабом развитии системы прогнозирования республиканской экономики, а недостаточно взвешенном и политически обусловленном подходе к решению целого ряда комплексных проблем, малоизученности индивидуальных и общественных потребностей и т.д.

Большое значения имеет отражения в прогнозах факторов экономического и социального развития. В условиях научно-технического прогресса создается возможность более быстрого роста мощностей и производительности оборудования в сравнении с динамикой изменения их стоимости, опережающего роста производительности труда в сравнении с ростом фондовооруженности, происходит снижение удельных затрат сырья и

материалов, а также их замена более новыми, совершенными экономически и экологически выгодами. Несмотря на указанные преимущества, в конкретной экономической деятельности достижения НТП очень часто не находят применения, что предполагает тщательное изучение и выявление причин негативных последствий научно-технического прогресса [3].

Для определения общей траектории социально-общественного развития необходим анализ динамики социальных процессов. В этой связи решающую роль играют социальные нормативы количественного и качественного наполнения уровня жизни граждан страны исходя из минимальных и рациональных норм потребления товаров и услуг, на основе дифференциации населения в зависимости от уровня жизни. С точки зрения социально-общественного развития необходима научная классификация социальных показателей и временных рамок их достижения как для отдельных групп населения, так и для всего общества. Создание эффективно функционирующего механизма позволит регулярно пересматривать цели социальной политики в зависимости от уровня экономического и социального развития общества.

В процессе прогнозирования социальной политики во все большей мере должны отражаться степень решения актуальных социальных задач в каждый конкретный промежуток времени, степень достижения общественных социальных целей, вектор и специфика протекающих в обществе социальных процессов на основе всемерного учета дифференциации населения как по социальным и профессиональным группам, так и по уровням их доходов. В рыночной экономике современного типа большое значение имеют домохозяйства как одна из первичных ячеек общества, где протекают социальные и экономические процессы. Поэтому, прогнозируя социальную политику, целесообразно выделить данный уровень их комплексного проявления [5].

Одной из важных проблем, требующих своего разрешения и на этой основе осуществления социальной политики, представляется проблема достижения оптимального равновесия между целями социальной политики и ресурсным обеспечением для ее осуществления. Дело в том, что ресурсы в стране ограничены, поэтому остро стоит вопрос их оптимальной комбинации и направлений использования. Общество должно определить объем ресурсов, выделяемых на решение задач социальной политики с учетом собственного долгосрочного динамического развития. Прогнозируя социальную политику, необходимо исходить из следующих основных положений во-первых, в соответствии с иерархическими ценностями упорядочить социальные потребности всех и каждого, во-вторых, вследствие ограниченности ресурсов определить очередность удовлетворения социальных потребностей, в-третьих, оценить ресурсное обеспечение с учетом их нехватки; в-четвертых, оптимально распределить ограниченные ресурсы для максимального преодоления их дефицита при наличии определенной конкуренции между различными социальными потребностями. Социальная деятельность государства должна быть нацелена на координацию указанных факторов.

Исходя из тенденций макроэкономического развития экономики страны в прогнозе социальной политики должны определяться границы как рабочего времени в рамках дня, недели и года, так и трудовой деятельности а течение всего периода жизни гражданина. Политика обеспечения работой должна включать в себя определенные гарантии сохранения рабочего места для различных социальных групп населения. Для обеспечения социальной стабильности в обществе права работников должны иметь приоритет перед правами работодателей. Увольнение работников должно выступать не каким-то единовременным актом, а взвешенным и сбалансированным процессом, который контролируется государством с гарантией сохранения социальных прав.

Важной структурной составляющей общей социальной политики государства выступает политика на рынке труда. Дело в том, что с рынком труда взаимосвязаны проблемы занятости населения, получаемых и распределяемых доходов, и, соответственно соблюдение принципов социальной справедливости. Основным

направлением здесь должно быть прогнозирование обеспечения всем гражданам полной занятости, которые могут и хотят трудиться в соответствии со своими способностями и возможностями.

Однако это не исключает действия определенных мер на рынке труда, способствующих реальной оценке гражданами как своих возможностей, так и потребностей а плане получаемых доходов. В целях эффективной политики на рынке труда следует обеспечить, оптимальную сбалансированность между наличием рабочих мест и количеством работающих; условия получения необходимых знаний и навыков для осуществления выбранной трудовой деятельности предоставление работы всем желающим: минимальный доход в случае временной нетрудоспособности.

Рассматривая состояние и тенденции развития рынка в труда Республики Узбекистан необходимо обратить внимание на проблемы безработицы, а также социальной интеграции граждан, вырванных в силу действия объективных экономических причин, из привычных рамок и форм трудовой деятельности, обеспечивавшей более и менее благополучное существование.

Реализация основных направлений социальной политики требует совершенствования деятельности служб трудоустройства населения. Изучение качественных характеристик трудовых ресурсов профессиональный и отраслевой состав, уровень квалификации, наличие опыта и т.д. С этих позиций следует оценивать, анализировать и прогнозировать структуру и динамику вакансий. Действенную помощь может оказать периодически проводимая перепись открывшихся вакансий, данные о которых должны собираться сначала на региональном, а затем обобщаться на республиканском уровне. Службы трудоустройства обладают всеми возможностями для получения оперативных данных о численности, качественных характеристиках вакантных мест и прогнозирования структурных изменений, проведения соответствующей работы с безработными гражданами. Создание автоматизированных банков труда в рамках каждого региона Республики Узбекистан способствует сбору информации о спросе и предложении трудовых ресурсов. Региональные банки труда в общей совокупности становятся базой для эффективного функционирования республиканского банка труда, выступающего одним из инструментов реализации эффективной социальной политики.

Не менее важной является политика гарантированного дохода. Объективные экономические доходы рыночного хозяйственного механизма, взятые в чистом виде, не гарантирует каждому гражданину получения таких доходов, которые позволяют ему и членам его семьи иметь приемлемый уровень жизни в соответствии с современными социальными нормами и стандартами. Подобное положений обусловливается двумя основными причинами во-первых, неравномерностью распределения факторов производства, во-вторых, различной степенью дефицитности факторов производства. Это приводит к тому, что различия в уровне доходов невозможно объяснить только уровнем трудового участия каждого гражданина в рыночных экономических отношениях. Поэтому в рамках социальной политики необходимо предусматривать общественное распределение определенной части индивидуализированных потребностей с целью обеспечения каждого гражданина приемлемым набором жизненных благ.

При разработке и реализации социальной политики требуется учитывать специфику экономической системы, различия социальных потребностей населения отдельного региона и специфические особенности каждого региона (национальные традиции, климатические условия, демографические показатели и т.д.). Нормативные потребительские бюджеты связаны с условиями жизни населения, особенностями потребительских потребностей, спецификой их объемов и структуры, демографической ситуацией региона, особенностями жизни городского и сельского населения, природными факторами, национальными и этнографическими характеристиками отдельных регионов.

Прогнозирование социального развития регионов республики учитывает ряд тенденций, увеличение доли в общем объеме материального потребления;

принципиальные качественные изменения в группах потребностей, в структуре потребностей на отдельные виды товаров и услуг, увеличение дифференциации населения по доходам, изменение структуры источников доходов и т.д.

Перед республиканской экономикой стоит задача определения круга показателей реализации социальной политики, дающих четкую количественную и качественную характеристику социальных процессов и перспективные направления их трансформации и достижения. Особое место занимают целевые показатели о состоянии и развитии рынка труда в Республике Узбекистан по отношению к трудовой деятельности. Основную роль играет социальная доминанта развития экономических систем. В региональном аспекте она обусловлена тем, что регион создает предпосылки для всестороннего развития индивида. Региональная специфика проявляется и в том, что методические приемы и прогнозирование социального развития различаются в зависимости от иерархического уровня: предприятие, регион, страна. В частности, объекты на уровне страны отличаются довольно большой устойчивостью параметров социального развития. Здесь можно выделить демографические, инфраструктурные и другие показатели. По мере движения в направлении к уровням более низкого порядка (страна - регион - предприятие) характеристики социального развития приобретают большую подвижность, меньшую стабильность, что требует более адаптационно развитых систем социального прогнозирования, в частности на региональном уровне.

Большое значение в прогнозировании социального развития региона имеет нормативный метод, в основе которого лежит определение количественных характеристик нормативов, их объема и структуры, на основе изучения реальных процессов с позиций достижения перспективной социальной цели.

При этом имеются в виду научно-обоснованные количественные и качественные характеристики достижения оптимальности протекания социальных процессов в рамках региона: рациональные нормы потребления, строительные нормы и правила; нормативы текущего содержания учреждений сферы социально-культурного обслуживания.

В условиях научно-сбалансированного прогнозирования социального развития регионов в рыночной экономике немаловажное значение придается изучению и прогнозированию динамики доходов населения, а также их региональным различиям, обуславливающим возможности населения в удовлетворении потребностей путем приобретения товаров и услуг. В свою очередь, дифференциация доходов населения зависит от степени развитости рыночных отношений в регионе, состояния его экономики и ее отраслевой структуры, а также от уровня развития производительных сил. Определенное влияние на уровень доходов оказывают возрастная структура населения, распределение его по источникам существования, уровню семейной нагрузки.

Прогнозы и процессы прогнозирования помогают экономическим субъектам, их применяющим, уменьшать негативные проявления фактора неопределенности путем использования объективных законов, возможности управлять процессами изменения окружающей среды, использования преимуществ глобального видения, повышения способности к интеграции, поиска путей оптимального движения.

Прогнозирование также выполняет важную функцию организационного изучения, проявляющуюся в определенном обучении и адаптации организации. Прогнозирование позволяет экономическим субъектам в процессе постоянного приспособления к изменениям в окружающей среде сохранять преемственность, жизнеспособность и эффективность функционирования. Поэтому не случайно отмечается, что в ситуациях такого рода процесс планирования может уменьшить неопределенность и расширить возможности менеджмента по внедрению новаций.

Прогнозирование в современных экономических системах может подразделяться в зависимости от следующих основных факторов степени охвата прогнозируемых явлений, заданных временных интервалов, уровня вовлеченности экономических субъектов.

В процессе прогнозирования можно также отметить довольно тесную взаимосвязь между целями прогноза и технологией их достижения. Здесь можно выделить следующие основные крайние ситуации, которые определяют специфику процессов прогнозирования в каждом конкретном случае: цели четко определены, существуют оптимальные технологии их достижения, которые хорошо освоены; цели неясны, технологии отсутствуют и, соответственно никак не освоены. Между этими двумя основными ситуациями располагаются уже другие ситуации, например когда цели четко не определены и не поддаются формализации, но существуют достаточно четко отработанные технологии их достижения.

Процесс прогнозирования в современных экономических системах очень часто в состоянии вызвать эффект мультипликатора, который проявляется в том, что ожидания выполнения прогноза, повышение вероятности его реализации по мере приближения намеченного срока под действием определенных объективных обстоятельств повышает заинтересованность в его реализации всех субъектов, как непосредственно участвовавших в его составлении и реализации, так и совсем посторонних, но могущих получить определенные выводы от успешного достижения прогнозных характеристик. В этом отношении можно привести пример многих стран, где негосударственные предприятия и организации, частные предприниматели в своей экономической деятельности ориентируются на правительственные прогнозы развития экономики. Это, в свою очередь, способствует достижению прогнозных показателей. Противоположная ситуация заключается в сопротивлении осуществлению прогнозов и процесса их реализации, что также имеет мультипликативный эффект.

Прогнозирование, как и всякий научный инструмент познания реальной объективности, имеет свою методологию, которая заключается в наиболее общем виде в методологии приведения адаптационных процессов к существующим и вероятным изменениям и в принципах и методах, обусловленных специфическими особенностями прогнозной деятельности на всех уровнях ее осуществления. Многие применяемые методы прогнозирования в немалой степени зависят от той стадии, с которой начался процесс прогнозирования или в которой он находится в каждый конкретный промежуток времени. В этой связи необходимо предостеречь от распространенного заблуждения, что специалисты в области прогнозирования, используя свои методические приемы, в состоянии дать ответы на все вопросы.

Реальное положение дел, конечно, лежит между этими двумя полярными точками зрения, которое заключается в том, что с условной долей вероятности в прогнозах возможен анализ изменений в экономических системах, а также их будущее состояние. Этому способствует применение таких получивших признание методов, как системный анализ или оптимизация, анализ расходов и доходов, анализ тенденций новаций и регрессий, экономическое, математическое, экономико-математическое моделирование, межотраслевые балансы и т.д. Также следует отметить, что каким бы хорошим ни был метод, модель или применяемые технические средства, все это лишь является предпосылкой для осуществления эффективного прогнозирования. Само же прогнозирование будет всего лишь абстрактной конструкцией, если в процессе его осуществления не учитывается огромное многообразие экономической и общественной действительности.

Таким образом, что прогноз экономического развития страны является научным инструментом предвидения направления развития макро-микро подсистем и определения динамики основных экономических показателей на весь период разработки плана, исследовано потребности всех экономических объектов и субъектов с последующим адекватным отражением в системных прогнозах различных уровней и детализации, а также дано тенденции, механизм, динамика экономических изменений, обуславливающих необходимость интеграции и разработки наиболее эффективных методов их научного обоснования и прогнозирования для повышения эффективности оптимального функционирования экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каримов И.А. 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформы. // Правда востока, 19 января 2013 год.
2. Каримов И.А. Наша главная задача – демократизация и обновления общества, реформирование и модернизация страны. Доклад на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса. -Т.: Узбекистан, 2010. – 56 с.
3. Абдуллаев А.М. Прогнозирование и моделирование национальной экономики. Учебник. –Т.: Фан ва технология, 2012. –548 с.
4. Абдуллаев А.М., Джамалов М.С. Эконометрическое моделирование. –Т.: Фан ва технология, 2010. – 560 с.
5. Лапигин Ю.Н. и др. Экономическое прогнозирование. -М.: ЭКСМО, 2009. – 256 с.

ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ УЗБЕКИСТАНА

Н.Н. Расулова

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассматривается значение иностранных инвестиций в развитии экономики зарубежных стран, приведен мировой опыт стран в привлечении иностранного капитала, а также реализуемые приоритеты инвестиционной политики. В том числе, приводится анализ достигнутых результатов за годы независимости в инвестиционной сфере, а также проблемы и дальнейшие перспективы иностранного инвестирования в экономику Узбекистан.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционная политика, предприятия с иностранными инвестициями, инвестиционный климат.

ACHIEVEMENTS AND PROSPECTS OF FOREIGN INVESTMENT IN THE ECONOMY OF UZBEKISTAN

N.N.Rasulova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The article discusses the importance of foreign investment in the development of the economy of foreign countries, gives the world experience of countries in attracting foreign capital, as well as the implemented investment policy priorities. In particular, an analysis is made of the results achieved during the years of independence in the investment sphere, as well as the problems and future prospects of foreign investment in the economy of Uzbekistan.

Keywords: foreign investment, investment policy, enterprises with foreign investments, investment climate.

За годы независимости для осуществления структурных преобразований экономики Узбекистана чрезвычайно важную роль сыграли иностранные инвестиции, поскольку производительные силы республики нуждались в крупных капиталовложениях для модернизации и реконструкции, а внутренние источники финансирования инвестиций были недостаточны. Основным источником финансирования впервые годы реформ являлся государственный бюджет, так как в страну не поступали прямые иностранные инвестиции. В 1990 году более 46 процентов инвестиций в экономику страны составляли

средства Государственного бюджета, внебюджетных фондов и других централизованных источников.

Опыт многих развивающихся стран показывает, что инвестиционный бум в экономике начинается с приходом иностранного капитала. Создание собственных передовых технологий в ряде стран начиналось с освоения технологий, завезенных иностранным капиталом. Иностранный капитал приносит в страну достижения научно-технического прогресса и передовой опыт управления. Кроме того, привлечение иностранного капитала в материальное производство намного выгоднее получения кредитов для закупок необходимых товаров, которые лишь умножают общий государственный долг. С 1996 годов в республике в целях активизации инвестиционной деятельности предприятий и организаций, осуществления структурных преобразований в экономике, широкого привлечения иностранных инвестиций стали разрабатываться и приниматься ежегодные инвестиционные программы. Эти программы включали полный перечень проектов и сумму инвестиций, которые должны были осуществляться в текущем году.

Мировой опыт показывает, что объемы иностранных инвестиций в экономике принимающей страны находятся в прямой зависимости от инвестиционного климата, который во многом определяется особенностями государственной политики в отношении иностранных инвесторов и государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, уровнем развития валютной, финансово-кредитной и налоговой систем, таможенным режимом и другими факторами. Под конец 20-столетия в зарубежных странах сложились определенные организационно-экономические и правовые условия для привлечения иностранных инвестиций.

Приведем некоторые примеры развитых и развивающихся стран по привлечению иностранных инвестиций, опыт которых был изучен и положительные моменты были переняты при создании инвестиционной политики Узбекистана исходя из национальных особенностей.

Большинство стран Восточной и Юго-Восточной Азии осуществляли реформу в сфере привлечения иностранных инвестиций в конце 80-х годов. Принятые меры касались упрощения процедур отбора и выдачи разрешений иностранным инвесторам, упрощения иммиграционного контроля и осуществления программ поощрения иностранных инвестиций. Такие страны как, Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд разрешили инвестиции в большее число секторов, а также отдачу в полное владение предприятий иностранным инвесторам в экспортоориентированных производствах и отраслях. [1]

В настоящее время многие страны Азии и Тихоокеанского региона предлагают иностранным инвесторам широкий круг льгот и преференций: освобождение от налогов, налоговые скидки, кредиты для инвестиционных расходов, ссуды по льготным ставкам, субсидирование объектов инфраструктуры, безвозмездные ссуды на подготовку кадров.

Успехи Китая в привлечении иностранных инвестиций были во многом связаны с созданием благоприятного инвестиционного климата в стране, основными составляющими которого явились: низкая стоимость рабочей силы, дешевизна прав землепользования, достаточно приемлемый уровень развития производственной и социально-бытовой инфраструктуры в районах льготного инвестирования, преференциальный иммиграционно-таможенный режим, развитое внешнеэкономическое, таможенное и валютное законодательство. Эволюцию политики привлечения прямых иностранных инвестиций в страну характеризуют три этапа:

- первый этап (1979- 1982 гг.) явился исходным периодом формирования политики «открытости». В начале 80-х годов было принято решение о привлечении иностранных инвестиций объемом менее 3 млн. долларов США, с предоставлением незначительных льгот;

- второй этап (1983-1991 гг.) стал периодом значительного совершенствования политики привлечения иностранных инвестиций. В соответствии с принятыми законодательными актами и нормами предприятиям с иностранными инвестициями были

предоставлены ряд льгот. Например, ставка подоходного налога для них была уменьшена до 33%, в то время как для китайских предприятий она составляла 55%. Еще более низкой данная ставка была для предприятий с иностранными инвестициями, осуществляющими свою деятельность в СЭЗ - 15%;

- третий этап (с 1992 г. по настоящее время) характеризуется дальнейшим расширением сфер привлечения ПИИ, которые были допущены в ранее закрытые для них секторы экономики, такие как сфера финансов, страхование и др.

Полезен был и опыт стран Восточной Европы, заинтересованность которых в иностранных инвестициях возросла в начале 90-х годов. В этот период были приняты новые законодательные акты, регулирующие деятельность обществ с участием иностранных инвесторов. Была упрощена процедура создания предприятий с иностранными инвестициями, ликвидированы ограничения на перевод прибылей, установлен льготный режим налогообложения. В Венгрии и Польше иностранные инвестиции участвовали в организации производства некоторых видов прогрессивной продукции, таких как ЭВМ и их компоненты, насосы и др.). В создании совместных предприятий Венгрия добилась ощутимых результатов: их количество возросло с 250 в 1988 г. до 12 тысяч в 1992 г. с общим объемом зарубежных вложений 3500 млн. долларов США. Значительное их число - мелкие и средние предприятия. При этом 57% из них были созданы с минимально допустимым размером капитала в 1 млн. форинтов. В Польше с принятием первого закона о деятельности иностранных предприятий также начали создаваться преимущественно мелкие совместные предприятия. Эта тенденция характерна и для других восточноевропейских стран. Средняя величина зарубежных капиталовложений приходящихся на одно совместное предприятие на территории стран Восточной Европы, составляла в начале 90-х годов 300 тысяч долларов США. Законодательство этих стран предусматривает возможность покупки совместным предприятием недвижимости, в том числе и земли, необходимой для осуществления его деятельности. Однако масштабы вложенных зарубежных средств и сферы их приложения не дают основания говорить о значительном влиянии иностранного капитала на решение проблем структурной перестройки экономики. [1]

Формирование благоприятного инвестиционного климата и обусловленные им успехи стран в привлечении иностранных инвестиций были достигнуты благодаря дальнейшей интернационализации производства, либерализации торговли и инвестиционной сферы, формированию единого рынка финансовых услуг. Вместе с тем процессы глобализации в мировой экономике, как показывает опыт 90-х годов отдельных стран, сопровождаются - наряду с экономическим ростом и значительным привлечением зарубежного капитала - оттоком инвестиций, падением курса валют, потрясениями на валютных рынках. Многие страны осуществляют широкий комплекс организационно-экономических и нормативно-законодательных мер по формированию открытой экономики и интеграции в мировую экономику на основе создания конкурентоспособных экспортноориентированных отраслей, способных быть локомотивами национальной экономики.

В этих условиях привлечение иностранных инвестиций в экономику Узбекистана происходил в острой конкуренции за инвестиционные ресурсы на мировом рынке капитала. Курс на рыночные реформы, создание благоприятных и понятных для инвесторов условий коренным образом изменили ситуацию в инвестиционной сфере, привели к постепенному сокращению государственных инвестиций. Совершенствование институциональной базы для привлечения частных инвесторов, кардинальное улучшение финансового состояния предприятий, рост банковских активов и повышение жизненного уровня населения страны привели к усилению роли децентрализованных источников инвестиций – собственных и заёмных средств предприятий, населения и коммерческих банков – приходилось уже 2/3 общего объема инвестирования в экономику страны. [2]

По мере решения задач экономического развития и все большей интеграции экономики страны в мировое хозяйство принимались новые законодательные и нормативно-правовые акты, вносились изменения и дополнения в действующие.

Первые объемы инвестиций из-за рубежа удалось привлечь уже в 1993 году в виде кредитных линий международных организаций. В 2010 году иностранные инвестиции составляли уже 28,3% от общего объема инвестиций в основной капитал, при этом на прямые иностранные инвестиции приходилось 24,6%.

Таким образом, иностранные инвестиции сегодня являются самым крупным после средств предприятий и населения источником инвестиций. При их участии реализован ряд крупных инвестиционных проектов, сыгравших важную роль в становлении рыночной экономики в Узбекистане:

- автомобилестроение: заводы по производству легковых автомобилей совместно с компанией «GM» (США) в г.Асаке, автобусов с компанией «Исузу» (Япония) и грузовых автомобилей с компанией «МАН» (Германия) в г. Самарканде;

- нефтегазохимия: Бухарский нефтеперерабатывающий завод в сотрудничестве с компанией «Текнип» (Франция); Шуртанский газохимический комплекс в сотрудничестве с компанией «АББ»; Кунградский содовый завод в сотрудничестве с компанией «СИТИК» (Китай);

- текстильная промышленность: десятки текстильных комплексов в сотрудничестве с компаниями «Спентекс» (Индия), «ДЭУ Интернешнл» (Корея), «Миматаш» (Турция) и др.

Предприятия с участием иностранных инвестиций сегодня играют важную роль в экономическом развитии страны. По состоянию на 1 января 2019 года по Республике количество действующих предприятий с участием иностранного капитала составило 7810 единиц, из них совместные предприятия составляют - 4116 ед., иностранные предприятия - 3694 ед. По сравнению с прошлым годом показатель увеличился на 39,3%. Предприятия с участием иностранного капитала создаются почти во всех видах экономической деятельности, но основную часть составляют инвестиции в промышленность и торговлю. Предприятия с иностранными инвестициями приходятся в основном на город Ташкент, Ташкентскую и Самаркандскую область. В прошлом году было создано 281 предприятий с участием иностранного капитала. Основная их часть принадлежит Российской Федерации, Турецкой Республике, Китайской Народной Республике, Республике Казахстан и Республике Корея. [5]

Иностранные инвестиции и кредиты в основной капитал преимущественно были освоены в горнодобывающей промышленности и составили 36,1% (3,1 трлн сумов). Это связано с осуществлением проекта по обустройству Кандымской группы месторождений и строительству газоперерабатывающего завода. Далее по объему следует обрабатывающая промышленность. В ней было освоено более 2,6 трлн сумов, или 31,2% от общего объема иностранных инвестиций и кредитов. В электроснабжении и подаче газа было освоено около 1,2 трлн сумов.

Основными партнерами отечественных инвесторов в реализации инвестиционных проектов по созданию современных высокотехнологичных производств являются крупнейшие и известные в мире компании США («Дженерал Моторс», «Тексако»), Германии («МАН», «Даймлер Бенц», «Клаас»), Великобритании («БАТ»), Испании («Максам»), Японии («Исузу», «Иточу»), Малайзии («Петронас»), ЮАР («Сасол»), Кореи («KOGAS», «Lotte Chemical», «STX Energy», «ENK»), Китая («CNPC2), России («Лукойл», «Газпром») и другие, а также крупнейшие международные финансовые институты, как Азиатский банк развития, Всемирный банк, Исламский банк развития, инвестиционные банки Южной Кореи, Японии, КНР и др.

В последние годы основное внимание в инвестиционной политике страны уделяется созданию максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышению инвестиционной привлекательности частных компаний, устранению избыточного регулирования экономики и т.п. По повышению эффективности реализации инвестиционных программ и проектов отныне будут разрабатываться госпрограммы развития сроком на 10-15 лет. Кроме того, образован Фонд финансирования государственных программ развития при Кабинете Министров

республики, который будет аккумулировать средства из различных источников, в том числе иностранных инвестиций и кредитов.[4]

Ускоренными темпами осуществляется реформа налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, направленная на снижение налогового бремени и упрощение системы налогообложения для инвесторов, поддержку здоровой конкурентной среды. С каждым годом совершенствуется законодательная база для иностранного инвестирования:

- снижается минимальный размер доли иностранных инвестиций в уставном фонде предприятия с иностранными инвестициями с 30 до 15 процентов;
- отменяются требования по обязательному участию иностранного юридического лица в качестве участника предприятия с иностранными инвестициями;
- снижается минимальный размер уставного фонда предприятия с иностранными инвестициями с 600 миллионов сумов до 400 миллионов сумов;
- снижается размер государственной пошлины за государственную регистрацию предприятий с иностранными инвестициями в три раза;
- определен минимального размер уставного фонда акционерного общества в 400 миллионов сумов;
- отмена обязательного порядка заключения экспортных контрактов на плодоовощную продукцию по ценам не ниже цен, опубликованных АО «Узгроэксспорт».

Анализируя достигнутые результаты за годы независимости в инвестиционной сфере, есть все основания утверждать, что глубоко продуманные и последовательно реализуемые приоритеты инвестиционной политики создали прочный и надежный фундамент, на базе которого строится устойчивая и динамично развивающаяся национальная экономика. Но нужно отметить и существующие проблемы в сфере инвестирования, такие как:

- Привлечение прямых иностранных инвестиций ещё не задействовано в полной мере с учетом потенциала страны;
- Среднегодовой объем осваиваемых инвестиций в стране остается на уровне 2-2,5 млрд. долларов США (менее 4 процентов к ВВП). Это ниже среднего показателя по странам с переходной экономикой и ниже показателей отдельных стран СНГ.
- В последние 5 лет 73 процента иностранных инвестиций привлекались в основном в нефтегазовую отрасль. В результате либерализации валютной политики в Узбекистане планируется диверсификация инвестиций. Помимо нефтегазового сектора, будут реализовываться крупные проекты в текстильной отрасли, металлургии, пищевой промышленности и агросекторе.
- Налоговые и таможенные льготы предусматриваются, но предоставлены неравномерно;
- Некоторые составляющие инвестиционного климата требуют государственного вмешательства и внимания и.т.д.

В 2017 году на душу населения Узбекистана приходилось только три доллара прямых иностранных инвестиций. Этот показатель намного ниже показателей соседних стран, что говорит о существующих «недоработках».

В Узбекистане 2019 год объявлен «Годом активных инвестиций и социального развития». В этом году из различных источников будет привлечено 138 трлн. сумов или по сравнению с 2018 годом на 16 процентов больше инвестиций. А также будут привлечены 4,2 млрд. долларов или в 1,5 раза больше прямых иностранных инвестиций, что даст возможность созданию 142 современных предприятий.

В дальнейшем необходимо изучить и проанализировать все существующие резервы и ресурсы, для активизации привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику, а также улучшить механизм привлечения иностранного капитала в национальные предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фонг П. Стратегия стран Азии в области поощрения инвестиций, Материалы Ташкентского совещания по вопросам инвестиций. Конференция ООН по торговле и развитию, 1995.
2. Каримов М. Инвестиции за годы независимости. Динамика и роль в развитии экономики Республики. // БПК, №7, 2016.
3. <https://uzreport.news/economy>
4. <https://ru.sputniknews-uz.com/economy>
5. www.stat.uz

INNOVATIVE MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Sh.R. Rakhmatova, D.D. Alimova
Bukhara, Uzbekistan
Academic Lyceum of the Bukhara
Engineering Technological Institute

This article is devoted to research problems of managing the external economic activity of enterprises on the basis of innovative development. The author of the article has conducted a study, which resulted in the practical conclusions that in the current conditions of the global economic crisis, the important directions of development of the national economy are innovation, investment and intellectual development.

Keywords: *enterprise, export, transactions, green world, know-how*

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ш.Р. Рахматова, Д.Д. Алимова
г. Бухара, Узбекистан
Академический лицей Бухарского
инженерно-технологического института

Данная статья посвящена исследованиям проблемы управления внешнеэкономической деятельностью предприятий на основе инновационного развития. Автором статьи проведено исследование, в результате которого сделаны практические выводы о том, что в современных условиях мирового экономического кризиса важными направлениями развития национальной экономики являются инновационное, инвестиционное и интеллектуальное развитие.

Ключевые слова: *предприятие, экспорт, сделки, зеленый мир, ноу-хау*

Transition to economic of innovative type at economics micro-level demands a strategic basis of development. The basic structural links of market economy are enterprises. Competitiveness degree of economy and foreign trade activities (FTA) of the state depends on their condition, the material and non-material actives, chosen strategy. Transition is connected with considerable difficulties and problems.[1] Their successful overcoming and the resolution should be based on constant monitoring, system analysis of the reasons interfering changeover and acceptance of intensive measures to their elimination. Market development of economic of Republic Uzbekistan has a great influence on foreign trade activities. Last in turn exert influence on the decision of economic problems at various levels: economy in whole, separate regions, the joint and local ventures. The enterprise has enough stimulus for self-development: possibility of

profit growth, presence of financial assets, inquiries of the enterprise owners, capacious home market create a basis for steady economic growth. In modern conditions foreign trade activities of the enterprise is the basic link of the external economic complex of Uzbekistan. FTA is not to replace, but to make active potential of economic growth.

In connection with transitive features of national economy, the development strategy of FTA of the enterprise should be evolved subject to stage-by-stage realization of this process. In the course of reorganisation and development of the external economic complex of the enterprise as a property complex it is possible to allocate following stages[1]:

Stage of stabilization of the foreign economic complex of the enterprise and adjustment of export-oriented manufactures. The content of this stage is a designation of structural and industrial priorities of foreign trade activities, a definition of coordination mechanisms of FTA, systems of industrial export stimulation, the basic directions of foreign investments attraction. There is an accurate restriction of all kinds of business and authority of the enterprise in foreign economic relations, formation of management mechanisms of the basic directions of foreign trade activities at this stage. The legal base is improved, the unified base of the external economic information is formed, the methodical and standard base of definition of foreign trade activities priorities of the enterprise is confirmed. The regional program of the export development is evolved on the basis of the analysis of the largest exporters' activity. Level of import dependence of the enterprise is defined and effective mechanisms of import deliveries are formed. Optimal geographical structure of foreign economic relations and favorable conditions for enterprise functioning on a foreign market are provided on the basis of diplomatic efforts, teamwork and marketing researches with the foreign trade missions. The realization mechanism of mutual account with the enterprises from the CIS countries is formed together with working out of their currency, noncommercial and credit aspects.

Problems of the first stage are directed on preservation of growth rate of export manufacture and simultaneous increase of the foreign trade turnover at the expense of direct import deliveries expansion creating the bases for reorganization and modernization of the foreign economic complex of the enterprise [2,3].

Stage of structure optimization of the foreign economic complex. The content of this stage is reorganization and reorientation of foreign economic relations departments and branch subjects according to priorities of the enterprise integration in world economy. Thus the main thing is formation and modernization of competitive export base, capable to provide import deliveries in necessary quantity. Mechanisms of export stimulation directed towards industrialization (target export credits, commercial export credits, guarantee supply of transactions and investments, regional insurance system of foreign economic relations participants from political and commercial risks) are for this purpose used. Large-scale export financing of the enterprise on a priority direction begins on this stage.

The appropriate regional external economic complex structure of the enterprise with use of economic policy mechanisms is formed. It provides the improvement of entering mode in the foreign markets on the basis of export and import deliveries balance of the enterprise. The import structure is stabilized, cooperation communications between the enterprise and manufacturers of foreign import production are extended. Migration processes and capital commingling are increased; the transnational economic associations providing steady import dependent activity of manufactures are formed.

The decision of the second stage problems will give the chance to reorganize the important elements of the external economic complex according to the designated priorities of foreign trade activities development of the enterprise, to expand the total amount of export with increase in hi-tech production, to provide the efficiency of export-import transactions and other forms of the international economic cooperation [2,3].

On this basis strong geographical structure of foreign economic relations is formed that will allow to finish transition from one-time export-import transactions to long-term forms of the external economic cooperation.

The next is a stage of conditions unification of divisions' activity of the enterprise in the domestic and foreign markets. The content of this stage is a creation of complete economic

structures, that is to finish structural changes to all links of property complex including the smallest business processes and the further functioning of the enterprise as economic system according to the general principles of economic development. After change of the import tariff functions (from fiscal functions to structure-organized functions) comparative costs, the prices and quality of the goods and services become solving criteria of export, import and cooperation communications development. Large-scale export of the capital will turn to one of the basic development directions of FTA to expand the position of the enterprise in the markets of the countries with attractive investment policy. The necessary level of import replacement development of manufactures is reached on the basis of the transnational enterprises.

The results of problems realisation of the third stage is an expansion of borders of the external economic complex of the enterprise, close rallying of the external economic and intraeconomic relations and weakening of specific features influence of foreign trade activities.

Each period of management reorganization of the external economic complex can be characterized by the laws advantage corresponding to the given period, and it should be considered at definition of development strategy of foreign trade activities of the enterprise[2,3].

In the conditions of competition in the world market successful strategy of foreign trade activities can be formed only on the basis of perspective definition of specialization directions in the changed economic requirements. In particular, here it is a question of priorities definition of an export complex development of the enterprise, the branches of economy mainly focused on home market and shares of the consumer and industrial goods markets which can be formed due to import. The decision of the given problem will allow to accumulate available and involved resources in the major development directions of all economic complex aspects of the enterprise, including its foreign trade activities and provides steady and effective economic system development of the enterprise in structure of world business communications.

Describing the mechanism of strategic development management of FTA of the enterprise it is possible to draw a conclusion that development strategy of the enterprise depends on many priorities in the conditions of market economy. Realization of these priorities in the practical activity of the enterprise will be efficient not only in present time, but also in the long term.

Here is offered "The Technique of a mark estimation of innovative possibilities of the enterprise"; the practical essence consists in the following.

Innovative possibilities of the enterprise are investigated under 10 factors. [4] Each factor is estimated at 10-mark scale. Factors are broken into the groups describing possibilities of the enterprise, limited to its resources. If the structure flexible, has an innovative orientation and adapted for various influences, 10 points are graded. The named factors give together as much as possible 100 (hundred) points. If the research result has made 65 and more points it is possible to ascertain that innovative possibilities of the enterprise quite satisfactory; if 55 and less points they are unsatisfactory. In the same way it is possible to carry out the analysis of prepared innovative projects for the purpose of an optimal alternative.

Here is also two more factors:

- The potential profit on sales is estimated at 10 points if the program generates 10 % of the additional sum of sales for the enterprise, and its projected rate of return before tax payment is equaled 40 % within 5 years of commercial operations;

- The norm of sales growth is estimated at 10 points, if expected growth rate is not below 10 % annually.

All the factors give 100 points. The projects which give 50 and more points are successful, and the projects with 50 points will not have success most likely.

The offered Technique is considered at the enterprise of juice manufacture in Uzbekistan. Innovative possibilities of «Green world» are investigated under the offered factorial scheme. Results of the carried out research of innovative possibilities «Green world» are presented in the table 1. The table gives 67 points that shows presence of enterprise innovative possibilities.

«Green world» is well-known company in Uzbekistan, working in sphere of juice manufacture more than 10 years . The enterprise produces more than 17 principal kinds of production, exports a juice concentrate.

The company delivers the production in five sectors of the market:

- direct clients (consumers in the form of bottling);
- the wholesale trading companies (end consumers, food trading companies);
- individual clients;
- concentrates in the form of half-finished products (end consumers, local and abroad);
- food additives (end consumers, other industrial companies).

Position of «Green world» in the regional markets is unequal: the market share varies from 27 % to 52 %. For the last years companies which produce juice in small volumes and with low expenses have succeeded to grasp a considerable share of the local markets. Quality of their production fluctuates from high to low.

Before crisis 2008 there was a strong competitive pressure from import. Import juice was higher quality and had the best presentation. In the local market Nestle company acts very actively. Juice also is imported from Russia and Kazakhstan.

Some foreign manufacturers have opened own factories in Uzbekistan. Thus the prices of import juice higher than of domestic production almost five times.

The strategic target of «Green world» can become sale expansion in home market and development of the new markets in the Central Asia though nowadays the company is oriented on home market. The reasons for that:

- outdated technology is more in sector of juice, than in sector of mineral water;
- the technology of fruit use in sector of juice has more importance, but it is not present in water sector;
- there are examples of international firms which have achieved tremendous success.

Research of the juice market has shown the presence of development possibilities. There is a big difference in the price between the domestic and import goods, and there is no accurate leader and well-known mark of production in the market. Nowadays there are not enough companies with the average price and quality having a appreciable share in the market.

In 2007 «Green world» has received certificate ISO 9001 in Uzbekistan. At the same time the "know-how" in «Green world» is not typical for manufacture. In comparison with foreign manufacturers «Green world» technology has become outdated, but it is better, than in the Uzbek enterprises of this branch on the average. The equipment of «Green world» is enough modernized and capacities are reconstructed. The basic difference in manufacture is in applied binding substances and additives, and the technology is very similar. Manufacture is based on modern binding materials (gelatin, fruit dyes) in «Green world», but does not let out in large volumes because the enterprise should import binding materials. «Green world» is in more favorable condition, than other juice companies in the conditions of a sharp competition, misleading of capacities and other internal problems though profit sometimes extremely low. In order to compete in future successfully «Green world» should invest in new technologies, new manufactures, R&D. Now the enterprise has additional financing sources for future. Manufacture under the foreign license is not so profitable, as the owner of the license retains the big share of profit.

«Green world» has possibility to become the leader in sector of juice manufacture. New modern production is of reliable and stable quality, good appearance, along with effective distributive system and advertising. It will allow developing this sector of the market. Nevertheless in order to come out on top in this sector, «Green world» needs significant investments. Possibility to receive them consists in selling of juice business while it is still profitable, and to use the received money for getting juice manufacture from competitors, or to invest this money in re- equipment of juice own capacities, developing new kinds of production and improving their advancement. Let's notice, that «Green world» should continue to work in Uzbekistan market of drinks manufacture for more favorable development of juice and drinks

manufacture. This market is hi-tech and demands huge investments in R&D. Besides, there is a huge quantity of consumers of this production in Uzbekistan.

Table 1

Results of inspection of the company «Green world»

Factors	Mark estimation
Competition Stable position in branch Only a price competition in home market The production prices are lower then import prices	8
Possibility of structural reorganization of branch The high probability to become the manufacture leader in home juice market	9
Consequences of innovative activity Provision of consumers with qualitative and low cost juice	8
Internal marketing possibilities Under construction distributive system	5
Internal production possibilities The industrial equipment is available, modernization is required	6
Scientific and technical base It is necessary to improve the "know-how", to apply modern materials There is certificate ISO 9001 There is no acceptable packing for the buyer, accompanying forms do not give full product information	5
Raw-material base Basically the local raw materials are absent	4
The personnel Highly skilled, capable to changes	9
Availability of own assets In case of full realization of produced production (juice)	8

Research has shown that «Green world» has real possibilities for innovative activity in sphere of juice manufacture. It is necessary to plan the innovative project carefully, considering the external influences especially connected with foreign trade activities[5].

Thus, working out and researches of following mechanisms of organizational management of innovative company development are actual:

- Financing mechanisms;
- Mechanisms of organizational projects management;
- Mechanisms of institutional management;
- Mechanisms of personnel motivation;
- Mechanisms of personnel development management.

The listed mechanisms of organizational management conform to the concept of the balanced management in which the accent becomes on four criteria groups: finance, consumers, business processes and personnel.

Innovative process represents sequence of actions by innovations initiation, working out of new products and operations, their realization in the market and the further distribution of results.

The beginning of innovative process is initiation. Initiation is an activity consisting of a purpose choice of an innovation, statement of the problem which is carried out by an innovation, materialization of idea. Materialization of ideas is an idea transformation into the goods (property, a new product etc.)

Marketing researches of an offered innovation are carried out after foundation of a new product. Demand for a new product is studied during the researches, volume of product release is defined. It is necessary to give innovations as to the goods entering the market. Then there is an innovation sale that is occurrence of small party of an innovation in the market, its promotion, an estimation of efficiency and diffusion.

Thus the combination of the state innovative program, branch target innovative programs, programs of technological development, and also separate innovative projects will create conditions for saturation the competitive production made in the country.

In our opinion prospects of state strategy of the innovative policy till 2015 is increase of technological level and manufacture competitiveness, maintenance to production of innovative

production on the internal and external markets, import production replacement in home market and changeover the industrial production in a stage of steady economic growth.

REFERENCES

1. Каримов И.А. «Наша главная цель – решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны». –Т.: Узбекистан, 2013.
- 2.E.I. Krylov, I.V. Juravleva Analysis of efficiency of the enterprise investment and innovative activity/ educational textbook. M: the Finance and statistics, 2001.384 p.
- 3.The theory of innovative economy: the textbook by O.S.Belokrylova. – Rostov: Fenix, 2009. 376 p.
- 4.Innovations Management – M.: Alipina Business books, 2008.-237 p.
5. Nelson R. National innovation systems: comparative analysis. New York.: Oxford University Press, 2007. – P. 27-56.

АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

С.Ш. Саидов

г. Ташкент, Узбекистан
Узбекский государственный университет
мировых языков

В данной статье дается концептуальный анализ социального капитала как важнейшей фактор в развитии общественной и государственной жизни. А также, исследуется процессы социально-экономических и общественно-политических измерений социального капитала в стране.

Ключевые слова: Социальный капитал, гражданское общество, Пьер Бурдьё, Фукуяма, Лида Ханифан, горизонтальные отношение, социальные нормы.

ANALYSIS OF THE CONCEPT OF SOCIAL CAPITAL

S.Sh. Saidov

Tashkent, Uzbekistan
Uzbek State World Languages University

In this article, a conceptual analysis of social capital as the most important factor in the development of public and state life is given. And also, the processes of socio-economic and socio-political measurements of social capital in the country are being investigated.

Keywords: Social capital, civil society, Bourdieu P, Fukuyama F, Hanifan L, horizontal attitude, social norms.

Концепция социального капитала своей научной новизной и многофункциональностью постоянно обновляется в теоретическом и методологическом плане, расширяется его понятийный аппарат. Можно сказать, что исследования и научные изыскания в этой области в большинстве своем принадлежат западным ученым.

Генезис исторического формирования и развития концепции социального капитала можно условно разделить на два этапа. *Первый этап* (с XVIII века по 80-е годы XX века) считается *периодом зарождения основ возникновения концепции социального капитала*, в его рамках накоплен ряд основных социально-философских взглядов, идей и концептов. *Второй этап* (с 1980-х годов до нынешних дней) можно считать *периодом формирования и развития концепции социального капитала*. Данный этап характеризуется введением

концепции социального капитала в научное общества и его становление в качестве исследовательского объекта в ряде социально-гуманитарных наук.

Как известно, несмотря на то, что термин «капитал» был впервые использован в экономике (Франсуа Кенэ[1, с.539], Адам Смит[2, р.89]), начиная со второй половины XX века он начал широко изучаться в сфере социально-политических наук (Л.Ханифан[3, р.130], Дж.Джекобс, П.Бурдьё[4, р.15], Р.Патнэм, Дж.Коулман, Ф.Фукуяма, М.Вуллок и другие).

Большой вклад в исследование социального капитала внес американский социолог А.Портес[5, р.43]. Он обращает внимание на нормативные и мотивационные свойства социального капитала, опирающегося на социальную мораль. В своих исследованиях он обратил особое внимание на социальные сети, утверждает, что в формировании социального капитала велика роль идентификации личности с определенными социальными группами. Другой американский ученый Р.Патнэм[6, р.666] дает оценку социальному капиталу через призму нормативной и ценностной системы. Данную концепцию он трактует в качестве социального благосостояния, ведущего к гражданскому обществу и коллективным целям.

В последние годы категория социального капитала изучается не только в рамках социологической науки, но и в экономике, политологии, благодаря чему наполняется новыми идеями. В частности, К.Эрроу[7, р.24], Г.Лоури, Л.Харрисон, С.Хантингтон, Ф.Фукуяма[8, р.32] и другие в своих произведениях рассматривают этот феномен под различными углами.

Существует целый ряд подходов относительно *индикаторов измерения развития социального капитала* в обществе. Большую роль в измерении социального капитала играют такие факторы, как доверие граждан, в первую очередь, процессу политических и социальных реформ, а также реформ во всех сферах, рост благосостояния населения по итогам изменений в социальной жизни, добровольное участие граждан в деятельности негосударственных организаций.

На основе анализа взглядов ученых-исследователей (Ф.Адам, Д.Подменник, Р.Патнэм) современные государства можно условно разделить на три группы, то есть на государства, в которых степень доверия *высокая, средняя и низкая*. Кроме этого, измерения социального капитала следует разделить на *количественные, качественные и сравнительные*.

Также, можно анализировать многие глобальные/локальные показатели и индексы измерения социального капитала, таких как *Центр исследования всемирных ценностей (World Values Survey), Legatum Institute, Исследования всемирных и европейских ценностей (WVS and EVS), Евробарометр (Eurobarometer), Европейские социальные исследования (ESS)* и др.

Надо особо подчеркнуть, что в развитых гражданских обществах с социальным капиталом, прежде всего, доминируют горизонтальные формы социальных отношений или горизонтальные отношения. **Горизонтальные отношения** - это прежде всего система общественных отношений, основанная на доверие и равенстве ценностей, которая охватывает в себе толерантность, взаимного уважения, гармонии интересов и прав человека. Горизонтальные отношения также включают взаимодействие в социальных группах, которые обладают общей информацией, ресурсами, идеями, эмоциями, возможностями и потребностями в общении.

Анализируя различные теоретические взгляды на суть и значение гражданского общества, его деятельность в различных периодах и социально-политических условиях, можно отметить, что гражданское общество состоит из системы социальных связей, не регулируемых и не контролируемых напрямую государством, свободных граждан, общественных организаций и волонтерских объединений. Гражданское общество формирует свои коммуникации на основе закономерностей, отличающихся от принципов экономических и политических сфер страны, – равенством, солидарностью, взаимоуважением, взаимодоверием. То есть когнитивная основа гражданского общества является – именно феномен *социальный капитал*.

Структура социального капитала охватывает три основы – компоненты общественных связей, общих ценностей и доверия, и представлен в обществе на нескольких уровнях – *микро* (социальные связи отдельного индивида), *мезо* (связи социальных общностей) и *макро* (все элементы социальной структуры). Социальный капитал обеспечивает социальную независимость личностей и одновременно, объединяя их в институт гражданского общества, усиливает социальную интеграцию. Показателем зрелого уровня социального капитала является **не число общественных организаций, а уровень вовлеченности граждан в эти организации, то есть социальная база гражданского общества, определяющая социально-политическую стабильность в стране.**

С социально-политической точки зрения социальный капитал можно назвать плодотворным ресурсом общественной деятельности. На основе глубокого теоретического анализа научных трудов, посвященных этому социальному феномену, можно утверждать, что социальный капитал влияет на различные социально-политические события и процессы. В дальнейшей демократизации общественной жизни и общественных отношений особое значение имеет формирование, регулирование деятельности и преумножение социального капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Франсуа Кенэ [перевод с фр. А. И. Казарин]. – М. : Соцэкгиз, 1960.
2. Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications, Research Paper. Canberra; Productivity Commission, AusInfo, 2003.
3. Hanifan, L. J. (1916), «The Rural School Community Centre», Annals of the American Academy of Political and Social Sciences, Vol. 67.
4. Bourdieu P. The forms of capital. In Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, ed. JG Richardson, New York: Greenwood. 1985.
5. Portes A. Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. // The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. Ed. by A. Portes. New York: Russell Sage Foundation, 1995.
6. Putnam R. Tuning in, Tuning out: the Strange Disappearance of Social Capital in America // PS: Political Science and Politics, December, Vol. XXVIII, № 4. 1995.
7. Arrow, K. Observations on Social Capital, in Dasgupta, P. and Serageldin, I. (eds), Social Capital. A Multifaceted Perspective, The World Bank, Washington D.C. 1999.
8. Fukuyama, F. Social Capital and Civil Society, Paper prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms, November 8-9, 1999.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЧИСЛА ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ТУРИСТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Д.М. Салауатова

г. Караганда, Казахстан
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза,

О.К. Слинкова

г. Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье проведен анализ числа объектов размещения туристов в Казахстане. Авторами проведен прогноз числа объектов размещения туристов на основе корреляционно-регрессионного анализа, получена трендовая модель.

Ключевые слова: туризм, объекты размещения, корреляционно-регрессионный анализ, трендовая модель.

PREDICTION OF THE NUMBER OF TOURIST ACCOMMODATION FACILITIES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

D.M. Salauatova

Karaganda, Kazakhstan

Karaganda Economic University
of Kazpotrebsouz

O.K. Slinkova

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article analyzes the number of tourist accommodation facilities in Kazakhstan. The authors made a forecast of the number of tourist accommodation facilities based on the correlation and regression analysis, obtained a trend model.

Keywords: *tourism, accommodation facilities, correlation and regression analysis, trend model.*

За последние 5 лет число объектов размещения туристов возросло на 80%. Рынок объектов размещения туристов в Казахстане представлен в основном малыми предприятиями – 94%, средними – 4 % и крупными – 2% [1].

Структура гостиничных предприятий по формам собственности претерпела существенные изменения: доля государственной собственности увеличилась с 1,6% до 2,8%; частной – с 98,4% уменьшилась до 97,2%; доля собственности других государств, их юридических лиц и граждан и собственность совместных предприятий с иностранным участием осталась неизменной [2] (таблица 1).

Таблица 1

Распределение объектов размещения по формам собственности с 2012 по 2016 годы

Предприятия по формам собственности, ед.	2012	2013	2014	2015	2016
Всего	1526	1678	2056	2338	2754
Государственная собственность	25	41	53	62	77
Частная собственность	1471	1611	1975	2246	2647
в том числе:					
собственность совместных предприятий с иностранным участием	41	40	42	42	41
собственность других государств, их юридических лиц и граждан	30	26	28	30	30

Примечание – составлено авторами по данным источника [2, с. 23]

На первом этапе прогнозирования мы выбрали наиболее значимые факторы (количественные), которые могут влиять на число объектов размещения (таблица 2).

Таблица 2

Индикаторы развития туризма

Год	Количество мест размещения, ед.	Валовая добавленная стоимость, создаваемая в туризме, млрд.тг	Средне-списочная численность работников мест размещения, тыс.чел.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, занятых в местах размещения, тг	Число посетителей-резидентов РК, выехавших за границу, чел.	Число посетителей-нерезидентов, въехавших в РК, чел.	Количество обслуженных посетителей в местах размещения, чел.
	у	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄	х ₅	х ₆
2012	1526	415,1	21,5	77503	9065579	6163204	3026227
2013	1678	336,4	22,0	76360	10143710	6842085	3307752
2014	2056	336,8	25,7	86272	10449972	6332734	3804447
2015	2338	406,4	25,3	106823	11302476	6430158	3802225
2016	2754	408,2	26,5	112582	9755593	6509390	4217782

По статистическим данным за период 2012-2016 гг. был произведен корреляционно-регрессионный анализ и получены парные коэффициенты корреляции, определяющие тесноту связи между переменными. Была получена следующая матрица парных коэффициентов корреляции:

	у	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄	х ₅	х ₆
у	1						
х ₁	0,311534	1					
х ₂	0,919224	0,082176	1				
х ₃	0,961052	0,514018	0,8369	1			
х ₄	0,380311	-0,23526	0,495228	0,413605	1		
х ₅	0,07838	-0,51677	-0,06492	-0,02197	0,2722012	1	
х ₆	0,968391	0,085496	0,969654	0,872994	0,43596779	0,122796	1

Таким образом, из рассматриваемых факторов наибольшее влияние на количество объектов размещения оказывает количество обслуженных посетителей в местах размещения ($r_{yx6} = 0,97$), среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, занятых в местах размещения ($r_{yx3} = 0,96$), численность занятых в местах размещения ($r_{yx2} = 0,92$).

Проанализируем зависимость между факторами (мультиколлинеарность):

$$r_{x2x6} = 0,97;$$

$$r_{x3x6} = 0,87.$$

Применяем метод исключения переменных (сравниваем с 0,7):

$$r_{x2x6} = 0,97, \text{ исключаем } x_2;$$

$$r_{x3x6} = 0,87, \text{ исключаем } x_3.$$

В результате была получена регрессионная модель:

ВЫВОД

ИТОГОВ

Регрессионная статистика

Множественный

R 0,968391

R-квадрат 0,93778

Нормированный R-квадрат	0,91704
Стандартная ошибка	143,2536
Наблюдения	5

Дисперсионный анализ

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	1	927910,4	927910,4	45,21627	0,006714
Остаток	3	61564,81	20521,6		
Итого	4	989475,2			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
Y-пересечение	-1671,72	560,1818	-2,98424	0,058399	-3454,47	111,0302	-3454,47	111,0302
x6	0,00103	0,000153	6,724304	0,006714	0,000543	0,001518	0,000543	0,001518

Следовательно, получаем уравнение регрессии:

$$\hat{y} = -1671,72 + 0,00103 x_6$$

То есть, при увеличении количество посетителей в местах размещения на 1 тыс. чел, количество объектов размещения увеличится на 1,06 единиц.

Далее проведем прогноз количество посетителей в местах размещения (рисунок 1).

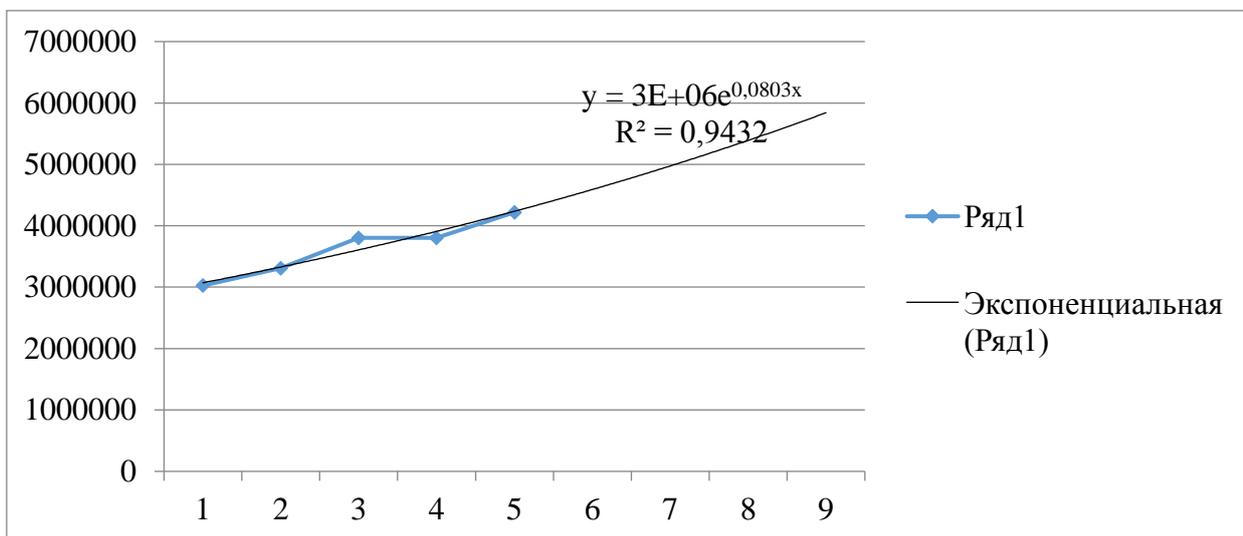


Рис. 1. Прогноз числа обслуженных посетителей

Прогнозирование количества посетителей в местах размещения демонстрирует положительный тренд.

Коэффициент детерминации R^2 говорит о высокой точности моделей, описывающих динамику временных рядов.

Составим прогноз количества объектов размещения, единиц на основе статистических показателей 2003-2016 гг. (таблица 3) [3].

Таблица 3

Статистические показатели и расчеты прогноза

t	y	t ²	t*y(t)	t ³	t ⁴	t ² *y(t)
1	239	1	239	1	1	239
2	273	4	546	8	16	1092
3	385	9	1155	27	81	3465
4	871	16	3484	64	256	13936
5	992	25	4960	125	625	24800
6	1149	36	6894	216	1296	41364
7	1235	49	8645	343	2401	60515
8	1494	64	11952	512	4096	95616
9	1642	81	14778	729	6561	133002
10	1526	100	15260	1000	10000	152600
11	1678	121	18458	1331	14641	203038
12	2056	144	24672	1728	20736	296064
13	2338	169	30394	2197	28561	395122
14	2754	196	38556	2744	38416	539784
105	18632	1015	179993	11025	127687	1960637

Опишем трендовую модель линейной функцией $y_t = a_0 + a_1 * t$. Таким образом, получаем трендовую модель (рисунок 2).

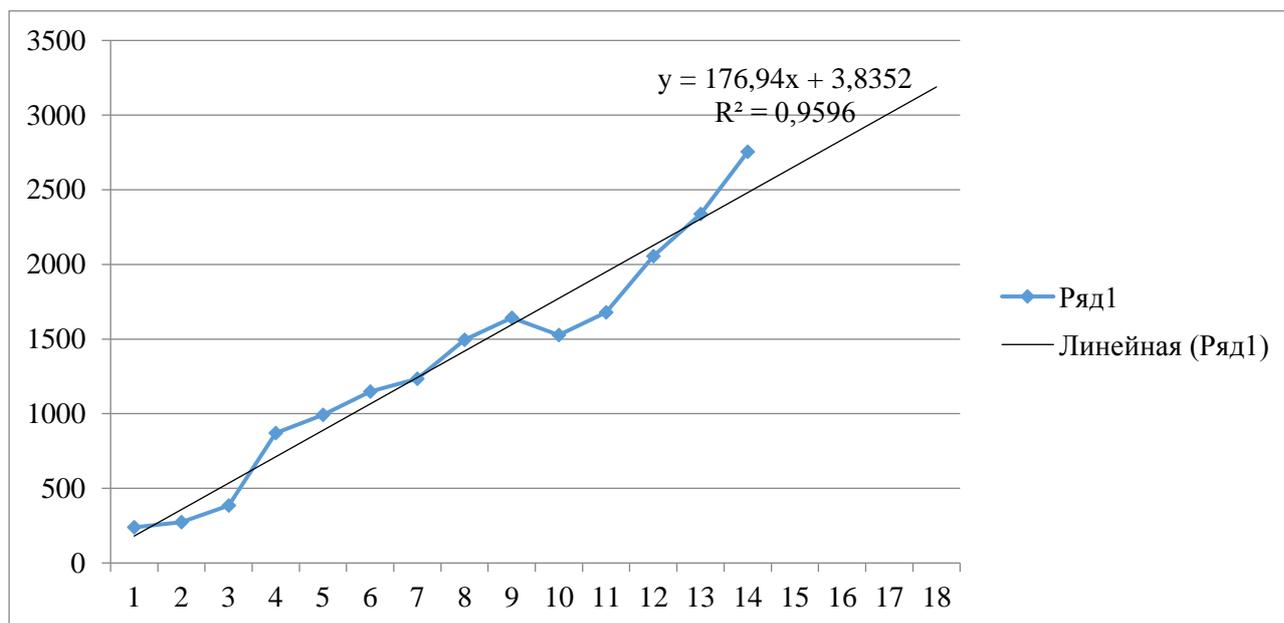


Рис. 2. Трендовая модель

Использование линейной функции показало положительную динамику количества объектов размещения (таблица 4).

Таблица 4

Прогноз количества объектов размещения до 2020 г.

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Количество объектов размещения, единиц	1526	1678	2056	2338	2754	2658	2835	3012	3189

Положительная динамика количества объектов размещения объясняется развитием сферы туризма в целом. Казахстан со своей обширной территорией, выгодным месторасположением в плане торговых отношений между Европой и Азией, географическим месторасположением, богатым культурно-историческим наследием и традициями, сохранившимися до нынешних дней, имеет все основания для успешного развития туризма. Кроме того, в Казахстане сфера туризма определена приоритетной и прибыльной для ведения бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года.
2. Статистический сборник «Туризм Казахстана» 2012-2016, Астана. – 2017. – 87 с.
3. www.stat.gov.kz Министерство национальной экономики РК. Комитет по статистике.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ТНК С УЧЕТОМ ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

О.В. Серкина

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассматриваются существующие взгляды на становление современных транснациональных корпораций (ТНК), а также особенности роли ТНК, прежде всего, российских, в экономике в зависимости от пройденного ими пути развития.

Ключевые слова: ТНК, транснациональная корпорация, глобализация, этапы развития.

MAJOR FEATURES OF MODERN TNC IN VIEW OF THEIR HISTORIC DEVELOPMENT

O. V. Serkina

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article discusses the existing views on the history of modern transnational corporations (TNCs), as well as the specific role of TNCs, primarily Russian, in the economy, depending on their development path.

Keywords: TNC, transnational corporation, challenges, globalization, development states.

В настоящее время мы становимся свидетелями «международной монополизации экономической жизни» [3]. Наряду с глобализацией, основными тенденциями на современном этапе разными учеными называются интернационализация производства и капитала, научно-техническая революция [3], [2], [1], интеграция, конкуренция [2], информатизация и возникновение «экономики знаний» [1]. Бесспорно, влияние информации на всё, происходящее в современном обществе настолько велико, что в процессе глобализации стали выделять два этапа: первоначальный, когда формировалась «информационная экономика» и когда информация, так же как и другие факторы производства являлась объектом собственности, и новый этап – «экономика знаний», основанная на переходе от базирования «экономики на основе объектов собственности к

объектам владения» [1]. Формирование такой новой экономики сопровождается значительными изменениями во всех сферах нашей жизнедеятельности – финансах, торговле, управлении, коммуникации, и др. При этом различия между национальными и глобальными рынками постепенно сглаживаются, позволяя все большему количеству предприятий выходить на зарубежные рынки. Многие из таких предприятий добиваются статуса транснациональных. Однако, процесс такого выхода был довольно долгим.

До второй мировой войны количество фирм, вовлеченных в международный товарообмен было незначительным. США в то время удерживали лидирующую позицию в отношении доли рынка и интеллектуального потенциала в целом ряде отраслей. Большинство американских компаний были заинтересованы во внутреннем рынке, хотя некоторые из них уже начали получать сырье из-за рубежа. Однако, ситуация изменилась с созданием Европейского экономического сообщества в 1950е гг. (хотя некоторые авторы называют переломным 1975 год [18, с. 3], или 1980е гг. [16]). Именно с этого времени можно начинать отсчет быстрого роста международной активности предприятий. С 1948 по 1972 гг. объемы мирового экспорта выросли с 51,4 млрд долларов до 415,2 млрд долларов. С 1975 по 1979 гг. мировая торговля прибавила 32 % в реальном исчислении. Всего за десять лет совокупная ценность экспортированных товаров и услуг выросла с 281,8 млрд долларов в 1970 г. до более 1,5 трл в 1979 г. долларов [16, с. 4]. Но в сравнении с сегодняшними показателями данные 70-80х гг. XXв. кажутся незначительными – в 2017 г. долларовая стоимость всех экспортированных товаров и услуг достигла 23.064 трл [19], при этом еще в 2013 году в пресс-релизе UNCTAD говорилось, что 80% торговли происходит в «цепочках создания стоимости», связанных с транснациональными корпорациями [15].

Сегодня большинство крупнейших мировых корпораций совершают свои операции за пределами своей страны. Для современной корпорации становится привычным зарабатывать, по крайней мере, $\frac{1}{4}$ прибыли на международной арене. Сейчас практически невозможно встретить крупное предприятие, которое не являлось бы одновременно игроком на международной арене [16]. Однако, не все компании, осуществляющие международную деятельность, являются транснациональными (см. таблицу ниже).

Среди основных причин появления ТНК при всем многообразии подходов неизменно называют интернационализацию производства и капитала, основанную на развитии производительных сил, которым становится тесно в рамках национальных границ [11]; [4]. Исчерпав все возможности роста внутри страны в условиях возрастающей конкуренции в определенный момент компании начали изучать рынки других стран – сначала в стремлении найти новые рынки сбыта для уже произведенной продукции, потом в стремлении найти более дешевые природные и людские ресурсы для снижения затрат, а затем и для того, чтобы использовать преимущества международной торговли, успешно преодолевая многочисленные торговые и политические барьеры путем «внедрения» на чужую таможенную территорию через свои дочерние предприятия. Основной же движущей силой за столь стремительным расширением и отраслевой и географической сферы деятельности ТНК, по мнению экспертов, является их стремление к получению сверхприбыли [3].

Некоторые ученые-экономисты полагают, что ТНК возникли как реакция на несовершенство рынка, а именно по причине существования ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной власти производителей, валютного контроля, транспортных издержек и различия в налоговом законодательстве между странами [14]. Некоторые обозначают более «конкретные причины» возникновения ТНК, в частности, в качестве таковой называется «их экономическая эффективность, обусловленная масштабами производства во многих отраслях» [11, с. 265].

В историческом аспекте формирование ТНК можно рассмотреть в двух ракурсах: как эволюционное развитие национальной компании, оформившееся в итоге в виде ТНК в

80-90х гг. XX в., либо как развитие самостоятельной организационной формы предприятия, появившейся еще в конце XIX в.

Представители первого подхода - Т. Брейк и его коллеги выделяют пять основных этапов, которые прошла компания, прежде чем стать современной ТНК: отечественная компания, экспортная/интернациональная корпорация, многонациональная корпорация (МНК), глобальное предприятие и транснациональная корпорация (ТНК). Основные характеристики всех пяти этапов представлены в сводной таблице ниже (использованы некоторые данные из [18], сс.16-21).

Хотя МНК еще в 1980е гг. объявлялась финальной стадией развития корпорации, в настоящее время, как видим, к основным этапам развития фирмы, добавлена «глобальная корпорация», а в конце XX в. список пополнила и «транснациональная корпорация», разработчиками концепции которой считаются К.А.Бартлетт и С.Гошал, которые подробно описывают транснациональную компанию в своей работе «Управление через границы» (*Managing Across Borders. The Transnational Solution*) (1998, 2002). Транснациональная компания объединяет все свои ресурсы и ответственность во всех подразделениях, невзирая на национальные границы, при этом стремится выстроить сильную корпоративную культуру внутри компании. В качестве основной проблемы, стоящей перед ТНК, называют «сложность принятия решений и сложность эффективного управления, вызванные весьма гибкими связями между местными производственными подразделениями, которые в свою очередь необходимы для оптимального использования возможностей как местных подразделений компании, так и штаб-квартиры» [17].

Принято считать, что ТНК перешла рамки МНК и глобальной компании именно благодаря созданию вот таких гибких механизмов взаимодействия между дочерними и головными предприятиями посредством эффективного кросс-культурного управления, добившись тем самым «глобальной интеграции и создания сильной корпоративной культуры» [18, с. 21]. Некоторые компании, однако, в свое время занимавшие ведущие места в своей отрасли, решив перейти на более высокий уровень, либо понесли значительные убытки, либо поменяли направление деятельности, либо вообще выбыли из борьбы.

Практически все компании начинают с первого этапа, на котором они выступают как агенты внутреннего рынка, то есть используют ресурсы внутри страны, и потом позиционируют и продают свои продукты – товары и услуги - потребителям на отечественном рынке. Однако таких сугубо отечественных компаний в наше время остается все меньше, так как, чтобы не потерять рынок, на том или ином этапе своей деятельности, многие компании вынуждены прибегать к услугам зарубежных рынков, превращаясь в интернациональные корпорации (или экспортно-импортные предприятия). Некоторые специалисты полагают, что грани различия между «отечественной» и «интернациональной» компанией все больше и больше стираются.

Следующим этапом развития успешно функционирующего отечественного предприятия становится его выход на международный рынок. При этом, продавая или позиционируя свои товары или услуги на зарубежных рынках, компания делает это преимущественно для получения конкурентного преимущества на внутреннем рынке. Продажа товаров такой компанией осуществляется обычно через экспортных агентов или иностранных дистрибьюторов. Пытаясь все больше закрепиться на иностранном рынке, компания путем слияний и поглощений укрупняется и становится аккумулятором капитала и производства, переходя в ранг глобальных, а затем и транснациональных.

Несмотря на то, что выделяют пять этапов развития компании, это не значит, что каждая компания должна их все пройти вплоть до уровня ТНК. Каждая компания действует в определенных условиях, которые могут вообще не позволить ей пройти процесс интернационализации и транснационализации. К тому же нельзя считать ТНК окончательным этапом, так как возможно развитие глобальной экономики сможет

привести в будущем к созданию абсолютно новой организационной модели ведения бизнеса, как это уже произошло со времени создания МНК и глобальных компаний.

Некоторые отечественные ученые (Поляков В.В., Щенина Р.К., Зорин С.Ф.) тоже выделяют пять этапов в становлении ТНК, только рассматривают они эти стадии с несколько других позиций. В частности, они полагают, что первые ТНК появились еще в конце XIX в. и прошли до настоящего времени в своем развитии опять же пять этапов [7]; [10].

Первый этап становления, или «первое поколение», ТНК продолжался с конца XIX в. вплоть до начала Первой мировой войны 1914-1918 гг. На этом этапе ТНК в виде синдикатов и картелей занимались разработкой и добычей полезных ископаемых в европейских колониях на территории Африки, Азии и Латинской Америки, и последующей их переработкой уже в метрополиях.

Второй этап пришелся на межвоенный период (1918-1939 гг.), и закономерно, что ТНК в этот период активно занимались разработкой и производством разных видов вооружения и военной техники для воюющих стран Европы, а также США и Японии. Основной формой организации ТНК были тресты, которые появлялись в результате слияний и поглощений национальных предприятий, «создавая, таким образом, международные корпорации для более эффективного ведения международного бизнеса» [7]; [9, с. 210].

После окончания Второй мировой войны в 1945 г. и последовавшей вскоре после нее череды национально-освободительных войн в колониях в 1950-1960х гг., закончившихся образованием многих независимых государств, ТНК приняли на себя новую функцию – ТНК третьего поколения стали «генераторами и распространителями научно-технических достижений в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, исследование космоса, приборостроение и др.» [7]. Основными формами организации ТНК на этом этапе были концерны и конгломераты, которые стали объединяться и создавать стратегические альянсы для еще большего укрепления своих позиций в битве за новые рынки.

В 1970-1980 гг. ТНК перешли на следующий уровень - четвертого поколения. Этот процесс был стимулирован ускорением научно-технического прогресса, а также усложнением мирохозяйственных связей на фоне все более обостряющейся конкуренции на мировом рынке. Этот этап характеризовался массовыми слияниями и поглощениями, что способствовало концентрации капитала у наиболее успешных ТНК и подготовило следующий этап их развития. Мотивами для корпораций в плане слияний и поглощений становится, во-первых, стремление добиться синергетического эффекта за счет экономии масштаба производства, комбинирования взаимодополняющих ресурсов, финансовой экономии за счет снижения транснациональных издержек, возросшей рыночной мощи из-за снижения конкуренции (мотив монополии), взаимодополняемости в области НИОКР [6, сс. 151-153], а во-вторых, «возможность относительно быстро войти на незнакомый для компании рынок и диверсифицировать риски» [12, с.110].

Признавая факт создания первых ТНК в конце XIX в., следует отметить, что наивысшей активности формирование ТНК достигает в конце XX в. Вслед за В.В.Поляковым и Р.К.Щениной [10], Крейдич Т.В. отмечает, что этому процессу сопутствовали следующие источники эффективной деятельности, которые одновременно можно рассматривать и как конкурентные преимущества данного вида компаний:

- преимущества, которые имеют ТНК в плане владения и доступа к источникам природных ресурсов, капиталу, а также результатам НИКОР;

- диверсификация ТНК по горизонтали и по вертикали, что в итоге способствует обеспечению финансовой устойчивости и относительной независимости ТНК на рынке;

Сравнительная характеристика эволюционного развития корпорации

Сфера деятельности	отечественная	интернациональная	многонациональная	глобальная	транснациональная
Сбор и обработка информации	Только относительно состояния отечественных рынков	Относительно и тенденций отечественных и оффшорных рынков	Относительно многонациональных тенденций, внешних условий и стратегических ресурсов	Относительно состояний мировых рынков с целью получения доступа к лучшему рынку с лучшей продукцией с самой низкой себестоимостью	Относительно состояний мировых рынков, каждое подразделение корпорации должно делиться всей доступной информацией с другими подразделениями
Стратегия, планы	Только относительно работы отечественных рынках	Включение в свои стратегические планы зарубежных рынков	Приспособление рыночных моделей успешно работающих на отечественном рынке к новым культурным контекстам	Интеграция комплексных конкурентных стратегий	Вовлечение каждого подразделения в процесс внедрения корпоративной стратегии
Реагирование на изменения	Реагирование только на изменения на отечественном рынке	Реагирование на появляющиеся возможности на зарубежных рынках	Реагирование на дестабилизирующие изменения умения локализовать необходимые ресурсы на национальных рынках	Сочетание прочной интеграции на уровне штаб-квартиры с «отзывчивостью» к потребностям местных рынков на уровне дочерних компаний (структурный ответ на необходимость глобальных действий)	Быстрое реагирование на изменения из-за близости дочерних компаний к местным рынкам
Режим работы	Межфункциональные команды внутри фирмы	Кросс-культурные дистрибутивные сети	Создание многонациональных альянсов и совместных предприятий, управление кросс-культурными рабочими командами	Создание глобальных стратегических партнерств – интер- и интраорганизационных связей	Сильная корпоративная культура, распределение ответственности за вывод продукта на рынки между подразделениями, работающими на этих рынках

Защитный механизм	Чрезвычайная гибкость	Гибкость при выходе на и уходе с иностранного рынка	Приспособление систем и процессов к условиям международной конкуренции	Создание дестабилизирующих условий с целью создания возможности для опережающего действия и получения преимуществ	Гибкость, свободное перемещение продуктов, ресурсов, информации между взаимозависимыми подразделениями,
Требования к менеджерам	Умение понимать себя и своих партнеров	Умение понимать межкультурные потребности клиентов	Умение успешно функционировать в кросс-культурных ситуациях	Умение эффективно управлять культурными различиями	Самосовершенствование в плане обучения (свободное перемещение внутри компании идей и знаний), транснациональные компетенции менеджеров
Руководство, принятие решений	Традиционное иерархичное руководство, централизованное принятие решений	Высокая централизация принятия управленческих решений на уровне материнской компании	Децентрализация отдельных функций управления, делегирование части полномочий дочерним фирмам Окончательное управленческое решение принимается на основе координации между головным офисом и зарубежными звеньями	Совместное – штаб и квартира производственные подразделения за рубежом, Централизация при принятии стратегического решений, Децентрализация в отношении операциональных вопросов, взаимосвязанные механизмы контроля	Интегрированная сеть, каждая часть которой вовлечена в принятие решений, из-за чего часто решения носят ограниченный характер

Источники: [18],[17]

- оптимальное распределение структурных подразделений в разных странах с учетом сравнительного странового преимущества (размеры рынков, национальная ценовая политика, доступность ресурсов, социально-экономическая и политическая стабильность принимающей страны и пр.);

- «внедрение» подразделений на зарубежные рынки позволяет им быть ближе к конечному потребителю и поэтому более оперативно реагировать на изменяющиеся условия рынка, а также «держать руку на пульсе» общего состояния рынка и поведения на нем конкурентов компании;

- использование некоторыми ТНК в своих целях внешнеэкономической политики государства, принимающего компанию;

- возможность «продления» жизненного цикла продукта или технологий, так как ТНК могут сбрасывать их по мере устаревания на рынках развитых стран на рынки развивающихся стран и использовать получаемую прибыль для разработки новых проектов и технологий материнской компанией;

- способность преодолевать экспортные барьеры на пути своих товаров на новые рынки при помощи осуществления прямых иностранных инвестиций;

- организационная структура ТНК, которая за счет сбалансированного сочетания централизации и децентрализации, помогает руководству осуществлять эффективный контроль над деятельностью компании [9, с. 211].

В начале XXI в. в условиях продолжающейся глобализации и возникшей позднее и происходящей параллельно ей региональной экономической интеграции начинают формироваться ТНК пятого поколения. По мнению С.Ф.Зорина, «мировые интеграционные тенденции и появление единых экономических пространств в отдельных регионах открывают широкие возможности для ведения ТНК международного бизнеса на всех континентах» [7]. На нынешнем этапе ТНК, опираясь на современную науку и инновационный бизнес, и имея значительные финансовые средства для их поддержания и развития, продолжают выступать генераторами научных идей и концепций. С середины 90-х гг. XX в. за ТНК окончательно закрепляется одна из ее особенностей, а именно – способность создавать и развивать стратегические альянсы, что позволило некоторым ученым называть ТНК современного этапа «ТНК олигополического типа» [12, с. 110]. В результате такого развития, в наиболее развитых странах в каждой отрасли существуют два-три супергиганта, которые конкурируют между собой на рынках всех стран [5, с. 39]. В последнее время, что было впервые зафиксировано в Отчете и мировых инвестициях UNCTAD за 2011 г., на мировой арене набрал силу новый источник прямых иностранных инвестиций, а именно государственные ТНК (в 2011 году из 100 крупнейших ТНК 19 были государственными), которые преимущественно расположены в странах с развивающейся экономикой (56%), что также отличает ТНК настоящего этапа. Еще одной тенденцией последних лет является активное использование ТНК так называемого СНУКа – способов организации международного производства, не связанного с участием в капитале - «подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельское хозяйство, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты и другие виды договорных взаимоотношений, с помощью которых ТНК координируют деятельность компаний принимающих стран, не участвуя в их капитале» [20, с. xii].

Оба рассмотренных выше подхода к рассмотрению этапов формирования ТНК имеют свою логику и право на существование, хотя нам ближе подход отечественной школы изучения транснационализма, особенно учитывая особенности формирования ТНК на российском рынке. Известно, что транснациональные компании России формировались либо стихийно, либо в результате целенаправленной стратегией по приобретению компанией транснационального статуса. К стихийно сформированным относятся бывшие государственные монополии – «инфраструктурные монополии» [13,

с. 101], например, «Газпром», который получил свою производственную базу в наследство от СССР и на начальном этапе становления рынка в России испытывал значительные трудности, но выстоял, получив значительную финансовую поддержку от государства. Второй тип российских ТНК, приобретших статус транснациональных, стали таковыми в результате постановки «стратегических целей развития в качестве транснациональных корпораций» [там же], например, «Русал», «Северсталь», «Лукойл», ТНК-ВР и др. Следовательно, в ситуации с российскими ТНК более корректным будет говорить о том, что многие наши компании сформировались в эпоху существования четвертого поколения ТНК, то есть они накапливали капитал, прежде всего, за счет массовых слияний и поглощений, а накопив достаточные объемы стали исследовать и проникать на зарубежные рынки. При этом наши ТНК не совсем расторопно превращаются в компании пятого поколения, то есть не спешат (или не могут) становиться локомотивами инновационной экономики России. А если учесть, что уже сейчас «российские ТНК по уровню технологичности серьезно уступают лидерам в своих отраслях» [там же, с. 105], можно с уверенностью говорить, что у отечественных транснациональных гигантов впереди множество трудностей в борьбе за свое место на мировой арене. Хотя Карлинская Е.В., тем не менее, уверена в том, что «ТНК является не ресурсным проклятием России, а мощным локомотивом инновационного развития» [8].

В литературе по ТНК можно обнаружить и некоторые прогнозы относительно основных тенденций процесса транснационализации современной экономики. Ожидают, в частности, что ТНК на следующем этапе преобразуются в «сверхкрупные корпорации» (поспособствует в этом увеличение сети филиалов). Продолжающееся бурное развитие фондового рынка и грамотное использование механизмов создания стратегических альянсов приведет к ослаблению зависимости, или «привязки» (термин Крейдич Т.В.), транснациональных корпораций, а также производимого ею товара, от страны головного предприятия. Также возможно, что ТНК будут продолжать накапливать капитал, что поможет им в серьезной конкурентной борьбе заметно снизить всевозможные издержки [9, с. 213].

Андреева Е.Л. немного по-другому рассматривает эволюцию ТНК, полагая, что «исходным пунктом в развитии транснациональных фирм явилась «критика выделения трех классических стратегий интернационализации: интернациональной, мультинациональной и глобальной» [1]. По ее мнению, только транснациональная компания может подстроиться к местным условиям и при этом участвовать в глобальной интеграции за счет определенной организации компании и разработанной транснациональной стратегии развития.

Таким образом, появлению ТНК на мировой арене способствовала интернационализация производства и капитала на фоне ускоряющихся процессов глобализации. Как форма организации бизнеса ТНК явилась закономерным эволюционным этапом развития корпорации. Пройдя через все этапы становления, ТНК несомненно приобрела определенные отличительные черты не только в своей организационной структуре, но и в структуре управления. Однако при всей мощи и влиянии современных ТНК на мировую экономику следует быть готовыми к их возможной трансформации в будущем под воздействием новых вызовов времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Е.Л. Влияние информации и знаний на новые формы организации бизнеса: сб. научн. трудов под ред. Е.Ю.Иванова, Р.М.Нижегородцева / Е.Л.Андреева. – М.-Барнаул: Бизнес-Юнитек, 2003.
2. Верещагина, Т.А. Транснациональные корпорации в экономике мира /Т.А.Верещагина, К.Б.Маевская // Вестник Челябинского университета. Серия 8. Экономика. Социология. Социальная работа. – 2005. - № 1. – С. 6-12.

3. Владимирова, И.Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике / И.Г.Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. - № 2. – С. 45-51.
4. Воробьева, Н.В. Международный менеджмент: методические рекомендации / Н.В.Воробьева. - Ставрополь: ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, 2010. – 12 с.
5. Гарретт, Б. Стратегические альянсы / Б.Гарретт, П.Дюсож – М.: ИНФА-М, 2002. – 332 с.
6. Гохан, П. Слияния, поглощения и реструктуризация компании / П.Гохан; пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
7. Зорин, С.Ф, Современные транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике / С.Ф.Зорин. – М., 2005. – Режим доступа: <http://socrates.ru/pdf>
8. Карлинская, Е. В. Управление инновациями в ТНК: фантазии реальность и возможности /Е.В.Карлинская // Управление развитием крупномасштабных систем MLSD'2010. – 2010. – С. 183-185.
9. Крейдич, Т.В. Тенденция транснационализации мировой экономики в условиях глобализации /Т.В.Крейдич // Вестник МГТУ. – 2010. – Т.13. - № 1. – С. 209-214.
10. Поляков, В.В. Мировая экономика и международный бизнес / В.В.Поляков, Р.К.Щенина. – М.: КноРус, 2005. – 656 с.
11. Поскребышева Н.А. Анализ международной инвестиционной деятельности российских транснациональных корпораций / Н.А.Поскребышева // Вестник МГИМО-Университета. – 2010. - № 2. - С. 265-277.
12. Поскребышева, Н.А. Экономическая интеграция в рамках современных ТНК: инвестиционный аспект / Н.А.Поскребышева // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. - № 10. - С. 109-115.
13. Сумин, А.В. Российские ТНК в мировой экономике: материалы 4 Конвента РАМИ. /под ред. А.Ю.Мельвиля /А.В.Сумин // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях. – Т.5. – М.: МГИМО-Университет, 2007. – С. 99-106.
14. Ярошенко, Е.А. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике: материалы междунар. заочн. науч.-практ. конф., 19 октября 2011 г. / Е.А.Ярошенко // Проблемы и перспективы развития экономики и управления/ НП «Сибирская ассоциация консультантов». – режим доступа: http://sibac.info/files/2011_10_19_Economy/1_Yaroshenko.doc
15. 80% of trade takes place in 'value chains' linked to transnational corporations, UNCTAD report says. Press-release. – 27 февраля 2013. – Режим доступа: <https://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113>]
16. Adler, N.J. International Dimensions of Organizational Behaviour / N.J.Adler. – PWS-Kent Publishing Company, 1991. – 313 с.
17. Bartlett, C.A., Managing Across Borders. The Transnational Solution / C.A.Bartlett, S.Goshal. – Harvard Business School Press, 2002. – 391 с.
18. Brake, T. Doing Business Internationally / T.Brake, D.M.Walker, Th.D.Walker. - Brake-Irwin Professional Pub., 1995 – 282 с.
19. Exports of goods and services (current US\$). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/ne.exp.gnfs.cd>
20. World Investment Report, 2011. Non-equity modes of international production and development. 226 с.

АНАЛИЗ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЕАЭС ЗА 2015–2017 гг.

Н.Ф. Сивцова, Ю.О. Чурсина

г. Белгород

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье рассматривается вопрос торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС в современных условиях. Представлен анализ основных факторов обуславливающих динамику основных показателей сотрудничества стран ЕАЭС. Обозначены ключевые параметры успешного взаимодействия стран-участниц ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, внешняя торговля, торговые потоки, товарная структура

ANALYSIS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION OF THE EAEU COUNTRIES FOR 2015–2017

N.F. Sivtsova, Y.O. Chursina

Belgorod, Russia

Belgorod State National
Research University

The article discusses the issue of trade and economic cooperation of the EAEU countries in modern conditions. The analysis of the main factors causing the dynamics of the main indicators of cooperation of the EAEU countries is presented. The key parameters of the successful interaction of the EAEU member countries are outlined.

Keywords: EAEU, foreign trade, trade flows, commodity structure

Позитивные изменения во взаимной торговле ЕАЭС объясняются рядом внешних факторов и ситуацией внутри региона. Положительные тенденции в экономическом развитии государств-членов ЕАЭС в 2017 году были отмечены практически по всем основным экономическим показателям Союза (рис. 1) [1].

Улучшение экономического роста наблюдается во всех странах. По предварительным данным, валовой внутренний продукт (ВВП) Союза в целом увеличился в январе-сентябре 2017 года на 1,9% (в 2016 году наблюдалось снижение на 0,2%).

ВВП Армении увеличился на 5% (0,2% в 2016 году), Республики Беларусь на 1,7% (2,6% меньше), Республики Казахстан – на 4,3% (1,1%), Кыргызской Республики на 5% (3,8%), а РФ на 1,6% (0,2% снижения).

Темпы роста промышленного производства в январе – сентябре 2017 года по Союзу в целом составили 102,5% (в 2016 году – 101%), в Армении-111,9% (107,1%), Беларуси – 106,1% (99,6%), Казахстане – 108,3% (98,9%), Кыргызстане – 120,7% (104,9%), России – 101,8% (101,3%).

В связи с более поздними сроками сбора урожая, вызванными сложными погодными условиями, ситуация в сфере сельскохозяйственного производства была несколько хуже, чем в предыдущем году. По сравнению с январем – сентябрем 2016 года в Союзе в целом зарегистрирован рост сельскохозяйственного производства на 3,2% (в 2016 году – на 4,5%), Республике Беларусь – на 1,7% (3,4%), Республике Казахстан – на 1,9% (5,4%), Кыргызской Республике – на 0,8% (3%), Российской Федерации – на 3,8% (4,5%). Темпы роста в Республике Армения составили 90,4%. Эксперты ожидают значительного улучшения показателей в конце 2018 года [2].

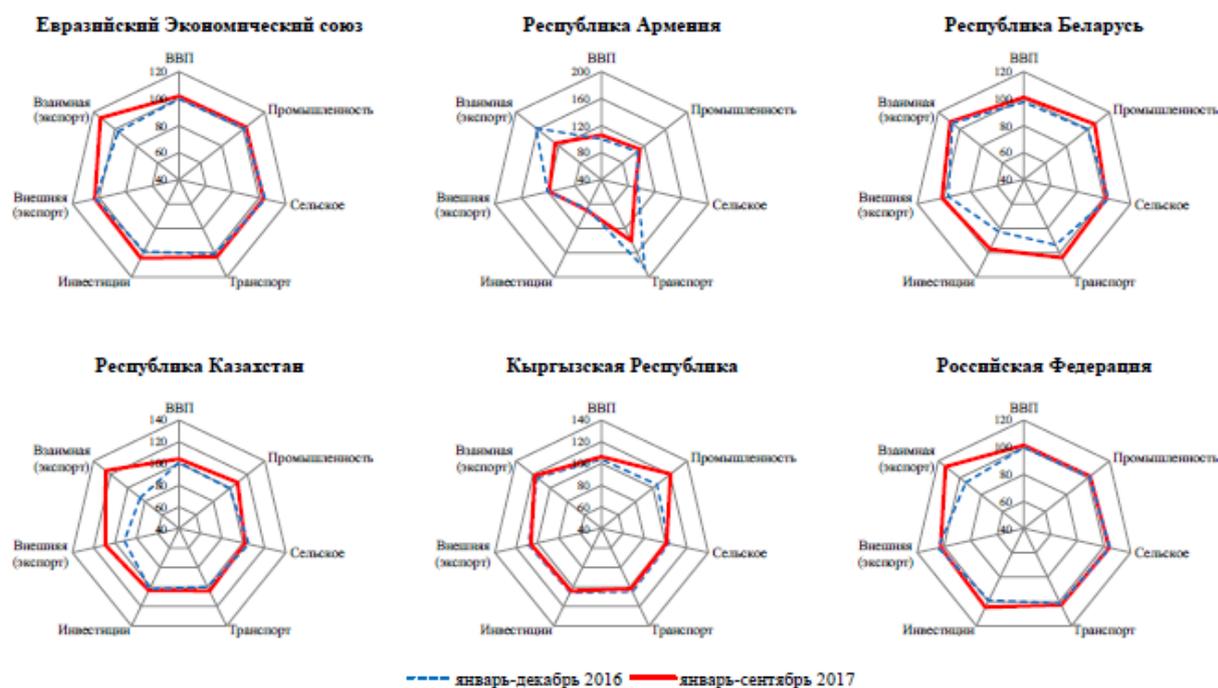


Рис 1. Динамика экономического роста (ВВП) стран ЕАЭС

Источник: [3]

Отметим, что на фоне этого происходит восстановление инвестиционной активности. Для Союза в целом сокращение инвестиций в основной капитал в 2016 году (98,8%) сменилось ростом (на 4,1% в январе-сентябре 2017 года). Улучшения наблюдаются во всех странах. Показатель для Российской Федерации переместился в зону положительных значений (с 99,1% до 104,2% в январе – сентябре 2017 года). Рост инвестиций в Республике Казахстан в 2016 году повысился на 2% в январе-сентябре 2017 года до 4,4%. Значительно улучшилась динамика инвестиций в Республике Беларусь (с 82,6% в 2016 году до 101,4% за 9 месяцев 2017 года) и Республике Армения (с 87,5% до 93,6%). Показатель по Кыргызской Республике снизился (с 105,8% до 104%), но остался третьим по величине в Союзе.

Стоимость импорта инвестиционных товаров во взаимной торговле увеличилась на 41,5% по сравнению с январем-сентябрем 2016 года (физический объем – на 27,1%), закупки инвестиционных товаров в странах за пределами ЕАЭС увеличились на 29,7% (физический объем – на 26,9%).

Развитие внешней и взаимной торговли стало одним из факторов роста грузооборота во всех государствах-членах ЕАЭС. В целом по Союзу грузоперевозки увеличились на 3,3% по сравнению с январем-сентябрем 2016 года (против роста на 0,9% в 2016 году), в Республике Армения – на 40,7% (в 1,9 раза), Республике Беларусь – на 4,1% (снижение на 6,6%), Республике Казахстан - на 4% (снижение на 0,1%), Кыргызской Республике – на 1,9% (5,1%), Российской Федерации – на 2,8% (1,5%).

Положительные тенденции в динамике макроэкономических показателей государств-членов ЕАЭС отразились на улучшении прогнозных параметров международных рейтингов стран региона, а также прогнозов Евразийского банка развития (ЕАБР) по их экономическому росту в 2017 году.

Сравнение основных экономических характеристик по государствам – членам ЕАЭС за январь – сентябрь 2017 года представлено на диаграмме (рис. 2).

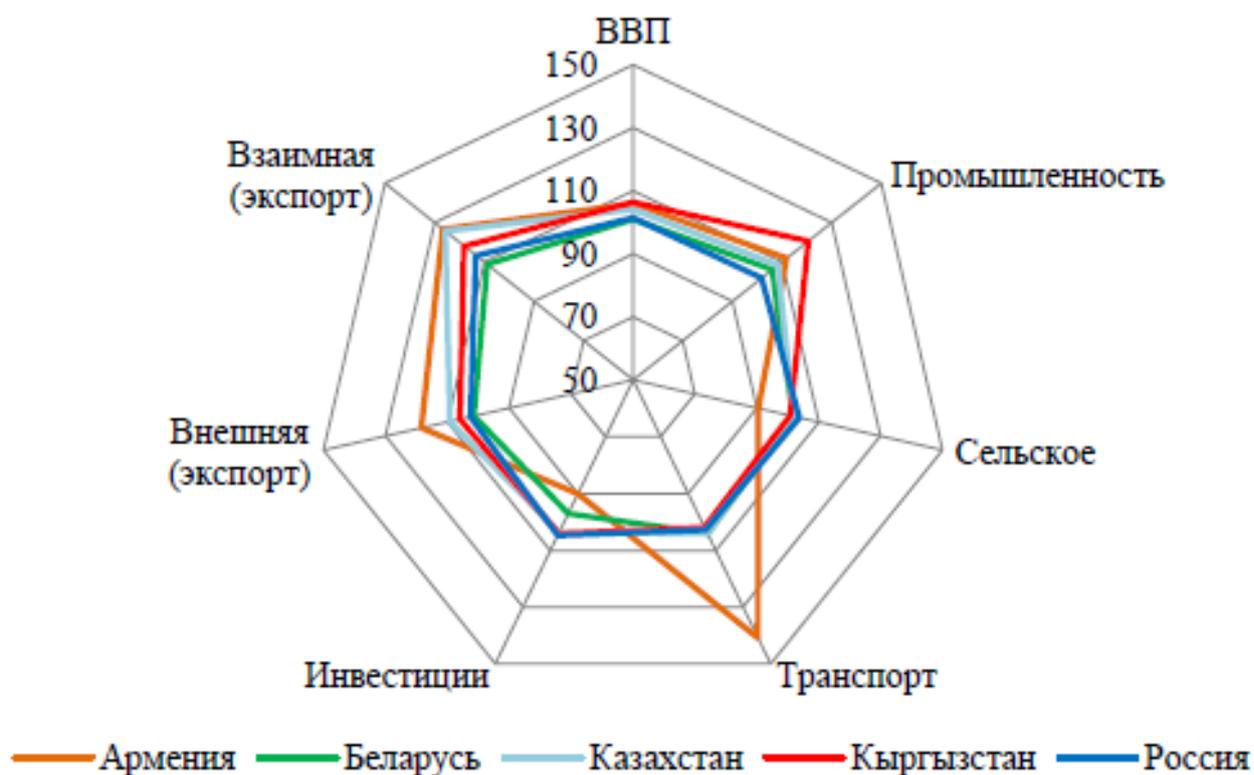


Рис. 2. Макроэкономические показатели государств ЕАЭС по международным рейтингам
 Источник: [4]

Следует отметить, что в целом углубление интеграционных процессов в рамках Союза в 2017 году проводилось в умеренном темпе, несмотря на многие важные вопросы, удалось значительно продвинуться «вперед» (например, на функционирование общих рынков лекарственных средств и медицинских изделий, вступление в силу нового Таможенного кодекса, реализация основных направлений и этапов скоординированной (согласованной) транспортной политики, формирование цифровой экономики и т.д.). В то же время, укрепление торгово-экономических отношений между государствами-членами Союза, выражающееся в улучшении показателей взаимной торговли, говорит о долгосрочной заинтересованности бизнеса государств-членов ЕАЭС друг в друге и, более того, возможности использования текущего момента государствами-членами для принятия решений по углублению интеграции.

Анализ динамики взаимной торговли государств-членов ЕАЭС демонстрирует, что рост объема поставок товаров на единый рынок в январе-сентябре 2017 характерно для большинства взаимных торговых потоков. Анализируя состояние взаимной торговли ЕАЭС в 2017 году, стоит учитывать эффект низкой базы предыдущего года. Рост мировой экономики и торговли в 2016 году был самым низким со времен рецессии 2009 года – 2,2% и 1,3% соответственно.

Объем взаимной торговли в январе-сентябре 2017 года увеличился по сравнению с соответствующим периодом 2016 года на 26,9% и достиг 38,9 млрд. долл. США. Внешнеторговая ситуация в 2017 году характеризуется более высокими результатами взаимной торговли государств-членов ЕАЭС по сравнению с внешней торговлей с третьими странами. При росте взаимной торговли на 26,9% в январе-сентябре 2017 года объем внешней торговли со странами, не входящими в ЕАЭС, увеличился на 24,7%, в том числе экспорт – на 25,6%, импорт – на 23,3%.

Взаимная торговля между государствами-членами ЕАЭС за 2015-2017 года характеризуется высокими показателями, динамика которых представлена в таблице 1.

Таблица 1

Объемы внешней торговли стран-участниц ЕАЭС товарами
с третьими странами за 2015-2017 гг.

Страна	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение (+/-), %	
	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Армения								
- оборот	4,4		4,5		3,5		102,3	77,8
- импорт	1,1	50	1,2	46,7	1,3	25,7	109,1	108,3
- экспорт	3,3		3,3		2,2		100	66,7
- сальдо	-2,2		-2,1		-0,9		95,5	142
Беларусь								
- оборот	39,4		38,1		28,8		96,7	75,6
- экспорт	19,4	1,5	19,9	4,5	15,7	9	102,6	78,9
- импорт	20,0		18,2		13,1		91	72,0
- сальдо	-0,6		1,7		2,6		283,3	152,9
Казахстан								
- оборот	107,9		98,6		60,1		91,4	61,0
- экспорт	78,1	44,8	72,3	46,7	40,8	35,8	92,6	56,4
- импорт	29,8		26,3		19,3		88,3	73,4
- сальдо	48,3		46,0		21,5		95,2	46
Кыргызстан								
- оборот	4,8		4,4		3,2		91,7	72,7
- экспорт	1,5	37,5	1,3	40,9	1,1	31,3	86,7	84,6
- импорт	3,3		3,1		2,1		94	67,7
- сальдо	-1,8		-1,8		-1		100	155,6
Россия								
- оборот	781,1		727,5		483,9		93,1	66,5
- экспорт	486,4	24,5	460,9	26,7	315,2	30,3	94,8	68,4
- импорт	294,7		266,6		168,7		90,5	63,3
- сальдо	191,7		194,3		146,5		101,4	75,4
ЕАЭС								
- оборот	937,6		873,1		579,5		93,1	66,4
- экспорт	586,5	25,1	555,6	27,3	374,1	29,1	94,7	67,3
- импорт	351,1		317,5		205,4		90,4	64,7
- сальдо	235,4		238,1		168,7		101,1	70,9

Рассчитано по материалам: [2]

Анализ динамики взаимной торговли государств-членов ЕАЭС демонстрирует, что рост объема поставок товаров на единый рынок в январе-сентябре 2017 характерно для большинства взаимных торговых потоков.

Значительная часть (87%) прироста стоимости экспорта за пределы ЕАЭС была достигнута в январе-сентябре 2017 года благодаря росту средних цен на товары (121,7% по сравнению с январем-сентябрем предыдущего года). В 2015 году изменение средних цен определило динамику стоимости экспорта в полном объеме. Индекс ценовых условий торговли с третьими странами обратился из отрицательных значений в положительную зону (82,1% – в 2016 году и 115,3% – в январе-сентябре 2017 года), что характеризует ценовые условия торговли с внешним миром в 2017 году как достаточно благоприятные.

Физические объемы поставок в третьи страны увеличились на 3,2% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года (на 2,6% в 2015 году). За счет внешнего валового спроса в январе-сентябре 2017 года обеспечено 13% прироста стоимости экспорта в третьи страны [8].

Внешняя торговля с третьими странами в 2017 году характеризовалась более низким спросом на товары ЕАЭС по сравнению со спросом на товары мирового рынка со стороны государств-членов Союза (валовой индекс условий торговли составил 88,4%).

В абсолютном выражении тенденция роста определялась взаимными потоками Россия - Беларусь и Россия - Казахстан. Наиболее значительный относительный рост зафиксирован в торговле с государствами, которые вступили в Союз в 2017 году.

Отметим, что на динамику общих товаропотоков непосредственное влияние оказывает динамика мировых цен на нефть и другое сырье, которая во многом определяет динамику цен на товары, обращающиеся на рынке Союза, и, соответственно, характер развития взаимной торговли между странами-участницами ЕАЭС [7].

Так, рост взаимной торговли энергоносителями в январе – июле 2018 года (на 23,6%) обусловлен равным ростом средних цен при сохранении физического объема единого энергетического рынка на уровне 2016 года. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) сообщает о росте мировых цен на продовольствие и их максимальных значениях с начала 2017 года, отмечая замедление темпов роста в 1 полугодии 2018 года.

В соответствии с динамикой мирового рынка цены на продовольственные товары, обращающиеся на рынке ЕАЭС, по расчетам комиссии, за 9 месяцев 2017 года выросли на 17,6%. В результате при росте стоимости взаимной торговли продовольственными товарами на 21,7% физический объем реализации увеличился лишь на 3,5%.

Сравнительные индексные характеристики внешнеторговой деятельности ЕАЭС представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика индексных характеристик внешнеторговой деятельности ЕАЭС за 2015-2017 гг.

	2016 г. в % к 2015 г.	2017 г. в % к 2016 г.
Взаимная торговля между странами ЕАЭС		
индекс стоимости	94,2	126,9
индекс средних цен	97,0	111,9
индекс физического объема	97,1	113,4
Внешняя торговля с третьими странами		
Экспорт		
индекс стоимости	82,5	125,6
индекс средних цен	80,4	121,7
индекс физического объема	102,6	103,2
Импорт		
индекс стоимости	97,9	123,3
индекс средних цен	97,9	105,5
индекс физического объема	99,9	116,8
Индекс условий внешней торговли с третьими странами		
ценовых	82,1	115,3
валовых	102,6	88,4

Рассчитано по материалам: [4]

Как видно из таблицы 2, условия для взаимной торговли значительно улучшились по сравнению с 2016 годом. Падение средних цен на товары единого рынка (на 3%) и физического объема товаров на рынке (на 2,9%) сменилось их ростом (на 11,9% и 13,4%, соответственно) [6]. Оба фактора повлияли на увеличение стоимости взаимной торговли почти в равной степени.

Таким образом, ускорение стоимости экспортируемых товаров во взаимной торговле государств-членов ЕАЭС и внешней торговле со странами, не входящими в ЕАЭС, обеспечивается влиянием как ценовых, так и валовых факторов. При этом в

товарной структуре взаимной торговли и внешней торговли со странами, не входящими в ЕАЭС, ценовой фактор оказывал меньшее влияние на взаимную торговлю ЕАЭС, чем на торговлю со странами, не входящими в Союз. Валовой спрос общего рынка на продукцию государств-членов ЕАЭС получился выше внешнего валового спроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гришина, О.А., Евсюков С.Г. Проблемы и перспективы евразийской интеграции (на примере ЕАЭС) [Текст] / О.А. Гришина, С.Г. Евсюков // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2016. – № 1 (85). – С. 147-157.
2. Евразийская экономическая комиссия: «Единая методология ведения таможенной статистики внешней торговли и статистики взаимной торговли государств – членов Таможенного союза». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_makroec/dep_stat/tradestat/metadata/methodology/Pages/default.aspx
3. Евразийская экономическая комиссия: Аналитические материалы «Об итогах внешней и взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза январь-сентябрь 2016». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Pages/default.aspx
4. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>
5. Зиядуллаев, Н.С. Формирование Евразийского экономического союза: риски и шансы в период турбулентности [Текст] / Н.С. Зиядуллаев / Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 5. – С. 3-18.
6. Кнобель, А.Ю. Евразийский экономический союз: что нас ждет в будущем? [Текст] / А.Ю. Кнобель // Вопросы экономики. – 2016. – № 6. – С. 22-41.
7. Мисько, О.Н. Международная экономическая интеграция [Текст] / О.Н. Мисько. – СПб: Издательство Университет ИТМО, 2015. – 174 с.
8. Морозова, Г.В. Россия в рамках Евразийской интеграции [Текст] / Г.В. Морозова // Молодой ученый. – 2017. – №3. – С. 456-459.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ УГЛУБЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В.И. Тигранян

г. Ереван, Республика Армения
АГЭУ, Российско-Армянский университет

Беспрецедентный высокий уровень глобализации за последние три десятилетия создал качественно новую ситуацию в мировой экономике. Глобальная интеграция проблем и противоречий, для которых в настоящее время важны международные интеграционные альянсы и объединения. Рынки участвуют определенным образом в интеграционных процессах для обеспечения экономического роста. Таким образом, они считаются факторами развития мировой экономики.

Ключевые слова: экономическое развитие, глобализация, экономическая интеграция, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз, равноправное партнерство.

INTEGRATION ASSOCIATIONS AS A RESULT OF DEEPENING GLOBALIZATION

V. I. Tigranyan

Yerevan, Republic of Armenia

ASUE, Russian-Armenian (Slavonic) University

The unprecedented high level of globalization over the past three decades has created a qualitatively new situation in the global economy. Global integration of problems and contradictions for which international integration alliances and associations are currently important. Markets participate in a certain way in integration processes to ensure economic growth. Thus, they are considered factors in the development of the world economy.

Keywords: *economic development, globalization, economic integration, the Customs Union, common market, economic and monetary union, equal partnership*

Эволюция экономического развития показывает, что быстрое развитие производительных сил, научно-технический прогресс, рост производительности и расширение коммуникационных возможностей привели к расширению рыночных отношений, особенно между странами с открытой экономикой, росту экономик, участвующих в мировой торговле, и формированию современной глобальной экономики. В течение последних десятилетий этот процесс сопровождался явлениями глобализации, которые постоянно подвергаются качественным изменениям.

Чтобы получить представление о социально-экономических последствиях и результатах глобализации, попробуем прокомментировать культурные, политические и экономические явления глобализации как в их положительном, так и в отрицательном аспектах [1].

Культурная глобализация подразумевает повсеместное распространение определенных национальных и культурных ценностей, а также их доступность, которые способствуют развитию личности и повышению ее интеллектуального уровня, кроме того, они позволяют деятелям культуры получить быстрое признание. С другой стороны, это явление может навязать такие культурные ценности, которые находятся за пределами мышления и восприятия общества в данной стране. Следует также упомянуть, что обществу могут быть предложены и такие ценности, принимая которые, социально-экономическая система будет дестабилизирована.

Как политическое явление, глобализация может бросить вызов правам независимых стран, национальной самобытности, разжечь противоречия между отдельными странами, что будет особенно затруднять доступ к ресурсам. С другой стороны, в результате политических изменений ограниченные ресурсы могут быть доступны с минимальными затратами, и можно сказать, что в обоих случаях глобализация предопределяет жизнеспособность глобальной экономики.

Можно сказать, что глобализация, как социально-экономическое явление, приводит к формированию глобальных рынков товаров, услуг, капитала, идей и технологий и является процессом интенсификации взаимодействия между государствами и существующими в них институтами. В результате глобализации мировая экономика действует как система взаимосвязанных национальных экономик, где конкуренция достаточно остра, и в любом случае вопрос обеспечения конкурентоспособности национальных экономик лежит в основе внешнеэкономической политики каждого государства [2].

Поэтому можно сказать, что в таких условиях глобализация затрудняет работу правительств в сфере управления социально-экономическими процессами, требуя пересмотра новых методов управления и методов регулирования. Геополитические и социально-экономические процессы, происходящие в мировой экономике, вынуждают

правительства выходить за рамки национальной правовой базы, и формирование межгосударственных институтов управления становится необходимостью.

В настоящее время дальнейшее развитие экономики становится возможным с принятием ряда международных условий, а также с учетом внешних и внутренних факторов. Однако в этих условиях возникает проблема обеспечения экономической безопасности стран-участниц мировой экономики. Тем не менее, параллельно с интернационализацией экономической жизни, внешнеэкономические проблемы становятся первостепенными, и правительства не могут достичь внутреннего экономического баланса без регулирования внешнеэкономической деятельности.

В этом контексте можно сказать, что глобализация является необходимостью формирования новых интеграционных альянсов и союзов. Интеграция отдельных стран в любом экономическом союзе является формой регулирования международных экономических отношений, направленной на сближение национальных экономик и обеспечение совместного решения экономических проблем и противоречий глобализации. Особенно важна интеграция в региональные и единые экономические системы, в рамках которых страны соглашаются координировать торговую, экономическую политику и формировать общедоступный рынок, который может регулировать поток доходов и потоков.

Возможно, одной из наиболее важных особенностей XXI века является переход к высокому уровню международной экономической интеграции как на микро-, так и на макроуровне. Этому процессу в значительной степени способствует повышение степени открытости стран. Можно сказать, что основными причинами быстрого развития международной экономической интеграции являются проблемы объединения производственных ресурсов, повышение роли технологий, доступа к информации и важности инженерной деятельности.

Будем учитывать, что страны, прежде чем достичь высокого уровня международной экономической интеграции, проходят несколько обязательных и последовательных этапов, каждый из которых включает в себя практически все характерные черты предыдущего.

Первая фаза экономической интеграции относится к соглашениям о преференциальной торговле между странами, на основании которых более благоприятные торговые режимы предоставляются друг другу, чем третьим странам.

Второй этап касается создания зон свободной торговли. На этом этапе между странами заключаются соглашения о свободной торговле, и таможенные пошлины вычитаются из торговых ограничений. Но в то же время сохраняются национальные таможенные пошлины в отношении третьих стран.

Третий этап экономической интеграции относится к созданию Таможенного союза. Государства-члены формируют единую таможенную территорию, ограниченную их экономическими пределами и отменяют таможенные пошлины на общую торговлю. А для третьих стран применяются единые иностранные таможенные пошлины. Кроме того, объединение потенциалов Таможенного Союза и формирование единой транспортной системы, позволяют странам выступать в качестве посредника между различными континентами.

Четвертый этап интеграции касается формирования общего рынка. Товары, услуги, факторы производства и капитал начинают свободно перемещаться между странами, и интегрированные правительства разрабатывают общую политику развития ключевых секторов экономики и формируют общие фонды.

Возможно, наиболее продвинутой стадией экономической интеграции является экономический и валютный союз, где экономические и политические соглашения достигаются на предыдущих этапах. Осуществляются единые сельскохозяйственные, промышленные, транспортные, региональные, социальные, научно-технические политики. Создается единая региональная валютная система, что предполагает создание

единого центрального банка и создание единой валюты и осуществление единой денежно-кредитной политики. С течением времени формирование экономического союза приводит к полной экономической и политической интеграции. Страны создают единое законодательство и координируют макроэкономическую политику.

Сегодня, в условиях неопределенности мировой экономической системы практически все страны, независимо от уровня развития, проходят последовательные этапы экономической интеграции, которые в основном способствуют созданию всеобъемлющей глобальной системы равноправного партнерства и помогают поддерживать экономическую и политическую стабильность национальных экономик [3].

Однако трудно сравнивать различные интеграционные объединения, действующие в мировой экономике. Труднее оценить функциональность ассоциаций экономической интеграции, поскольку масштабы участвующих в них экономик, наличие экономических ресурсов и уровни развития сильно различаются. Мы считаем, что эффективность интеграционных объединений будет оцениваться на основе макроэкономического поведения этих стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов Н., Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2. с.15-21.
2. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие / Под общ. ред. и руков. проф. И.Т.Тиграняна/ Ер.: Издательство «Экономист». – 2015. – 590 с.
3. Булат Хусаинов, Проблемы глобализации и усиление интеграционных процессов // Научный журнал «21век». – 2013. – №3 (28). – с.35-57.
4. Делягин М.Г., Мировой кризис: Общая теория глобализации // Курс лекций. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2003. – 768 с.
5. Шендрик А.И., Социология культуры // Учебное пособие для студентов. – Москва – 2005.
6. А.Мирзоян, Всемирная глобализация и Армения, Электронный ресурс. Режим доступа – <http://alternative.am/wp-content/uploads./2017/03/pdf>.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Ф.З. Тошев, Д.Д. Алимова

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассматривается значение отрасли страхования жизни, показаны ее историческое становление в Узбекистане и основные этапы развития. Последовательный анализ изменений законодательных норм и регулирования отрасли страхования жизни раскрывает методологический аспект исследования рынка. При низком уровне ряда показателей функционирования рынка страхования жизни в Узбекистане наблюдается значительный рост рынка за последние годы, а его дальнейшее развитие обуславливается, с одной стороны, возможностями страховщиков по введению новых страховых услуг и реализации грамотной инвестиционной политики, а с другой заинтересованностью отечественных страхователей в наличии и расширении страхового покрытия, определяющими факторами которой являются старение населения и увеличение продолжительности жизни.

Ключевые слова: страхование, полис, страховая компания, инфляция.

THE DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE ON THE INSURANCE MARKET OF UZBEKISTAN

F.Z. Toshev, D.D. Alimova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

The article explains the importance of life insurance industry, shows its development in Uzbekistan and key stages of functioning. Successive analysis of changes in legislative norms and life insurance industry regulation reveal methodological aspect of market research. While the level of some indicators of life insurance market in Uzbekistan is rather low, a considerable growth of market can lately be observed and its further development is stipulated, on the one hand by chances of insurers to introduce new insurance services and to pursue well-developed investment policy and on the other hand, by interest of home insurers in availability and extension of insurance cover, whose decisive factors are aging of the population and increase in the life span.

Keywords: insurance, policy, insurance company, inflation.

Страхование жизни занимает важное место в мировой экономике. На него приходится больше половины мирового рынка страхования. Необходимо отметить, что страхование жизни в различных странах развивается крайне неравномерно. На Западную Европу приходится 37,5% рынка, на Северную Америку - 22,0%, на Японию и новые индустриальные азиатские страны - 24,0%, в то время как на Латинскую Америку - лишь 2,0%, на Центральную и Восточную Европу - 0,8%, а на Дальний Восток и Центральную Азию - 0,3%. Как видно из приведенных данных, страхование жизни в странах Центральной Азии находится в зачаточном состоянии. В связи с этим интерес представляют тенденции развития рынка страхования жизни крупнейшей (по численности населения) страны региона рынка Узбекистана.

Мировой опыт свидетельствует о наличии тесной взаимосвязи между социально-экономической ситуацией в стране и уровнем развития личного страхования. Ситуация, сложившаяся в личном страховании в Узбекистане в 1970-1980 гг., характеризовалась следующими моментами:

- наличие существенного неудовлетворенного спроса и менталитет народа способствовали развитию добровольных видов личного страхования - поступления страховой премии по ним составляли более половины совокупной страховой премии;
- несмотря на низкий уровень жизни населения (в 1990 г. порядка 70% населения имели совокупный доход на уровне ниже прожиточного минимума), по договорам накопительного страхования жизни ежегодно поступало порядка 200млн долларов страховой премии и выплачивалось порядка 150 млн долларов страхового обеспечения;
- каждая семья в Узбекистане имела в среднем 1,5-2 договора добровольного личного страхования со средней страховой суммой порядка 5 тыс. долларов.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что практически все работающее население Узбекистана в 1970-1980 гг. было охвачено одним из вариантов микрострахования. Главное управление государственного страхования (Госстрах) подстраивалось под запросы и финансовые возможности своих клиентов, прежде всего стремясь сделать свою услугу доступной по цене. Услуги микрострахования оплачивались за счет взносов, удерживались из заработной платы и составляли существенную часть бизнеса Госстраха.

В последующие годы галопирующая инфляция, резкое падение уровня жизни и покупательной способности населения, задержки с выплатами страхового обеспечения существенно подорвали доверие населения к страхованию. Поэтому первоочередной

задачей для Узбекистана после обретения независимости стало восстановление доверия населения к финансовой системе страны, в том числе и к страхованию.

Независимый Узбекистан избрал собственный путь постепенных экономических реформ, в частности в числе первых провел индексацию платежей населения по договорам долгосрочного страхования жизни, детей, ко дню бракосочетания, находившихся в учреждениях

Однако проведенная индексация не совсем оправдала ожиданий - доверие населения к страхованию в полном объеме восстановлено не было. Интересный опыт накоплен Республикой Узбекистан в деле реформирования Главного управления государственного страхования при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Основной упор при реформировании Госстраха республики делался на создание крупных и надежных страховых компаний с участием государственного капитала. В связи с этим решениями Президента и Правительства Республики Узбекистан на базе Госстраха республики созданы Государственно-акционерная страховая компания (ГАСК) «Узагросугурта», осуществляющая страхование рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей и являющаяся правопреемником Госстраха республики, и Государственно-акционерная страховая компания (ГАСК) «Кафолат», являющаяся универсальной страховой компанией. Причем на то время все страховые компании могли осуществлять деятельность как по рисковому, так и по накопительным видам страхования. Для страховой компании участие государства в уставном капитале - это несомненный плюс, потому что такой страховщик получает доступ к обширной клиентской базе государственных компаний и компаний с госучастием. Следует отметить, что одного только госучастия явно недостаточно для достижения успеха в страховом бизнесе. Лидирующая позиция страховых компаний с государственным участием объясняется следующими факторами: известный бренд, широкая дистрибуторская сеть и прочная клиентская база. Они остаются лидерами в течение ряда лет, однако их влияние на конъюнктуру страхового рынка страны из года в год снижается.

Основным параметром, позволяющим судить об уровне развития страхового рынка, является совокупный объем собранных страховых премий. Следует отметить, что по этому показателю страхового рынка как такового в Узбекистане до 1997 г. практически не было - на все негосударственные страховые компании приходилось менее одного процента совокупной страховой премии.

Следует констатировать, что страховой рынок Узбекистана испытывает определенный недостаток капиталоемкости, что обусловлено прежде всего малыми размерами собственных средств страховщиков, в том числе их уставных капиталов. Это связано с тем, что до 1999 г. рынок страхования в Узбекистане практически не регулировался, отсутствовали нормативы по платежеспособности и финансовой устойчивости страховых компаний. Это приводило к тому, что страховщики не были заинтересованы в увеличении собственных средств. В результате совокупный уставный капитал страховых компаний за период с 1991 по 2002 г. возрос всего в 2,6 раза.

В настоящее время страховой рынок республики находится в стадии дальнейшего развития и реформирования. Государственная политика, направленная на его поддержку, модернизацию и развитие, дает определенные положительные результаты. По итогам 2015 г. на страховом рынке Узбекистана зарегистрирована 31 страховая компания, оказывали услуги 2 актуарные организации, 21 компания ассистанс, аджастеров и сюрвейеров, 2 страховых брокера, в штате страховщиков трудилось более 4,3 тыс. работников. При этом следует отметить, что среди действующих страховщиков три страховые компании работают в отрасли страхования жизни (Life Insurance), остальные 28 - в отрасли общего страхования (Non Life Insurance). Особенностью страхового рынка республики продолжает оставаться отсутствие региональных страховых компаний. Наличие большого количества подразделений страховых компаний в регионах позволяет решить задачу обеспечения регионов страховыми услугами.

Основные характеристики страхового рынка Узбекистана за последние годы представлены в табл. 1. По итогам 2015 г. общий объем собранных в республике страховых премий превысил 551,5 млрд сумов - более чем в 3,1 раза выше уровня Узбекистана, сформированного в сумах, вырос более чем в 15 раз, а сформированного в иностранной валюте - на 18%. В результате доля добровольного страхования в совокупных премиях резко увеличилась на 10 процентных пункта и достигла 83%. Доля обязательного страхования на рынке соответственно сократилась и составила 17%. Аналитики отмечают, что за последние два квартала наблюдаются стабильные темпы роста рынков по обязательному страхованию и опережающие темпы роста рынка по добровольному страхованию. В связи с этим, доля добровольного страхования на страховом рынке существенно увеличилась, что является положительным фактором, свидетельствующим о развитии страхового рынка страны.

По итогам 9 месяцев 2018 года высокие темпы роста наблюдаются и по совокупному объему страховых выплат. Так, за рассматриваемый период объем выплат по рынку вырос на 50% и достиг 296,3 млрд. сумов. Как и в составе страховых премий, основной причиной роста выплат является высокий темп роста по добровольным видам страхования. В течение 9 месяцев 2018 года страховщики страны выплатили возмещения по добровольному страхованию в размере 243,5 млрд. сумов, что превышает аналогичный показатель предыдущего года на 64%. По обязательному страхованию страховые выплаты увеличились всего на 7% и составили 52,8 млрд. сумов.

Благодаря реформам, осуществляемым Президентом Республики Узбекистан Шавкатом Мирзиёевым, динамично развиваются все сферы экономики, в частности сфера страхования. Предоставляемые современные и отвечающие международным стандартам страховые услуги содействуют стабильному развитию деятельности субъектов предпринимательства, а также защите имущества и здоровья населения.

В процессе развития страхового рынка Узбекистана, в деятельности компании «Узбекинвест» за 9 месяцев 2018 года достигнут значительный рост показателей по различным направлениям деятельности, сообщает Информационная служба Компании. В результате повышения качества страховых услуг и расширения география деятельности в регионах, развития агентской сети, разработки и продвижения новых, актуальных страховых продуктов и ведения активной страховой деятельности в сегменте физических и юридических лиц, был обеспечен сбор страховых премий в объеме 137 млрд. сум, что в 2,5 раза превышает показатели аналогичного периода 2017 года. Объем премий по добровольным видам страхования составил 114,2 млрд. сум, с ростом к 9 месяцам 2017 года в 2,7 раза.

Размер принятых обязательств по заключенным договорам страхования составил 73 трлн. сум, что эквивалентно 9 млрд. долларов США.

Оперативное рассмотрение обращений клиентов, своевременное покрытие ущерба имущества и здоровью, является одним из важных направлений деятельности компании «Узбекинвест». За 9 месяцев 2018 года было рассмотрено около 7 400 страховых претензии, по которым было выплачено более 26,5 млрд. сум.

В 2018 году в результате осуществленных мероприятий, направленных на кардинальное улучшение работы с физическими лицами и активного привлечения городского и сельского населения в систему добровольного и обязательного страхования, в данном сегменте обеспечен сбор страховых премий в размере 19 млрд. сум, что обеспечило рост в 2,3 раз, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вместе с этим, был реализован ряд мероприятий по кардинальному развитию страховой деятельности в регионах, особенно в отдаленной сельской местности.

В результате принятых мер, по итогам 9 месяцев 2018 года было открыто 12 новых региональных страховых отделений, региональными филиалами обеспечен сбор страховых премий в размере 52 млрд. сумов, что в 1,5 раза больше показателя

аналогичного периода 2017 г., сбор страховых премий по страховым отделениям районного звена составил 25 млрд. сум, с ростом в 1,7 раза.

За счет активной маркетинговой стратегии идет рост увеличение клиентской базы, количество договоров с физическими лицами составило – 250 276 ед. (рост 212%).

Дальнейшая капитализация страховых организаций остается актуальным направлением их развития на ближайшую перспективу. Со стороны государства будут предприняты соответствующие меры для ускорения этого процесса.

На сегодняшний день в Республике Узбекистан страхование является одной из наиболее динамично развивающихся сфер отечественного бизнеса, объемы страховых операций на рынке неуклонно растут, страховые компании играют в экономике республики все более значимую роль. К примеру, страховой компания ООО «GROSS INSURANCE», пояснил, что ОСГОВТС (ОСАГО) – это не страхование автомобиля, это страхование ответственности владельцев транспортных средств перед третьими лицами, то есть при ДТП покрывается ущерб, нанесенный потерпевшей стороне, в то время как ущерб автомобиля самого владельца полиса не покрывается. Мало кто знает, что существует еще один вид страховой услуги – КАСКО. Вот он и покрывает ущерб автомобиля самого владельца. Большинство клиентов, имея один полис ОСГОВТС, требуют полного покрытия всего ущерба (даже когда несчастный случай не входит в зону страхового покрытия), но не получая этого, утверждают во мнении, что все это обман и страховые компании недобросовестно выполняют свои обязанности. Или же, отправляясь отдыхать и в спешке (только при наличии необходимости) оформляя страховой полис для путешествующих, клиенты выбирают первый предложенный турагентами, зачастую невыгодный им, страховой продукт. В результате, не получив достойное обслуживание, укореняется недоверие ко всей существующей сфере страхования. Несомненно, человеку гораздо спокойнее надеяться на судьбу и не потратить деньги на «если вдруг», чем выделить немного времени и средств чтобы обезопасить себя (и как свидетельствует практика, свой кошелек), на поиски страховой компании и выгодного полиса. Лишь единицы тщательно выбирают страховую компанию, общаются с консультантами и осознанно заключают договор. Немногие знают все разнообразие и спектр предоставляемых услуг, которые можно оформить онлайн, даже не выходя из дома. Поэтому и складывается общее мнение людей, что страхование – бесполезно.

Как пояснили эксперты Государственной Инспекции по Страховому Надзору Республики Узбекистан, низкий уровень страховых выплат обусловлен тем, что структура страхового портфеля коренным образом отличается от страхового портфеля других стран, и сегодня главной проблемой национального рынка страхования является низкая культура страхования населения. Несомненно, страховой рынок Узбекистана требует более тщательного контроля и введения мер по его развитию. Но эксперты отметили, что в данный момент принимаются меры по совершенствованию законодательства в сфере страхования в соответствии с современными требованиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никулина, Н. Н. Страховой маркетинг / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити-Дана, 2016. - 504 с.
2. Сплетухов, Ю. А. Страхование / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 320 с.
3. Основы страховой деятельности: Учебник/Отв. ред. проф. Т.А.Федорова. - М.: Издательство БЕК, 2001. - 768 с.
4. Итоги года «Страховой рынок» Узбекистан-2018.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ШОКОВ НА ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

С.С.Халимов, Д.С. Каноатова
г.Бухара, Узбекистан
Академический лицей Бухарского
инженерно-технологического института

Различные стихийные бедствия, происходящие в мире, все чаще оказывают негативное влияние на устойчивое развитие отдельных национальных экономик в последние десятилетия. В данной статье обобщены работы экспертов стран СНГ по этому вопросу. В их работе рассматриваются проблемы увеличения долгового бремени, инфляции и ее последствий, кредитная и налоговая политика, уровень развития финансового рынка, безопасность и международные отношения, закономерности влияния отдельных компонентов внешней среды на предприятие (для например, пищевая промышленность) и другие.

Ключевые слова: *внешний шок, финансовая устойчивость, факторы воздействия, инфляция, компоненты внешней среды, платежный баланс, пищевая промышленность, шок внешнего кредитования, валютный шок, глобальный финансовый кризис*

FEATURES OF THE IMPACT OF EXTERNAL SHOCKS ON THE ECONOMIC INDUSTRIES (FOREIGN EXPERIENCE)

S.S. Khalimov, D.S.Kanoatova
Bukhara, Uzbekistan
Academic Lyceum of the Bukhara
Engineering Technological Institute

Various disasters occurring in the world are more and more having a negative impact on the sustainable development of the individual national economies in recent decades. This article summarizes the work of experts of the CIS countries on this issue. Their work deals with the problems of the debt burden increase, inflation and its consequences, credit and tax policies, the level of financial market development, security and international relations, law of the effect of individual components of the external environment on the enterprise (for example, the food industry), and others.

Keywords: *external shock, financial stability, impact factors, inflation, components of the external environment, balance of payments, food industry, shock of external lending, currency shock, global financial crisis*

Для обоснованного выбора методологических подходов к оценке внешних шоков на отрасли экономики целесообразно проанализировать накопленный мировой опыт по данной проблематике.

В исследовательской среде не имеются серьезные разногласия по интерпретации термина «внешнего шока». Суть взглядов многих ученых по данному вопросу таково, что внешняя среда является совокупностью факторов, которые находятся за пределами хозяйствующего субъекта и формируют условия его функционирования прямым или косвенным воздействием, хотя они формулируют свои мнения по-разному.

Исходя из целей, задач и объектов исследования в данной области проводятся в разных направлениях. Так, Ефимовой М.Г. изучены вопросы влияния внешней среды на стоимость промышленного предприятия[1]. Автор рассматривает проблемы управления стоимостью промышленного предприятия в условиях неопределённости. По нашему мнению, построенная автором модель управления стоимостью промышленного

предприятия по критериям устойчивости имеет практическое значение; также можно использовать при проведении исследовательских работ учета факторов внешней среды в разработке систем управления предприятием.

В статье под заглавием «Цена человеческой ошибки» Я. Миркин обращает основное свое внимание на синхронности этого явления между странами и проблемы внешних долгов (таблица 1).

Страны синхронны в динамике производства

Таблица 1

Группа стран/страна	Изменение ВВП в постоянных ценах, % к прошлому						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (прог)	2013 (прог)
Мир	5,4	2,8	-0,6	5,1	3,8	3,3	3,6
Развитые экономики, в т.ч.:	2,8	0,1	-3,5	3,0	1,6	1,3	1,5
«Большая семерка»	2,3	-0,4	-3,8	2,8	1,4	1,4	1,5
США	1,9	-0,3	-3,1	2,4	1,8	2,2	2,1
Европейский Союз	3,4	0,6	-4,2	2,1	1,6	-0,2	0,5
Еврозона	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,4	-0,4	0,2
Германия	3,4	0,8	-5,1	4,0	3,1	0,9	0,9
Нидерланды	3,9	1,8	-3,7	1,6	1,1	-0,5	0,4
Франция	2,3	-0,1	-3,1	1,7	1,7	0,1	0,4
Испания	3,5	0,9	-3,7	-0,3	0,4	-1,5	-1,3
Греция	3,0	-0,2	-3,3	-3,5	-6,9	-6,0	-4,0
Новые индустриальные Азиатские экономики	5,9	1,8	-0,7	8,5	4,0	2,1	3,6
Развивающиеся экономики в т.ч.:	8,7	6,1	2,7	7,4	6,2	5,3	5,6
Китай	14,2	9,6	9,2	10,4	9,2	7,8	8,2
Индия	10,0	6,9	5,9	10,1	6,8	4,9	6,0
СНГ	9,0	5,4	-6,4	4,8	4,9	4,0	4,1
Россия	8,5	5,2	-7,8	4,3	4,3	3,7	3,8

Источник: IMF. World Economic Outlook Database, October 2012; Gross Domestic Product, Constant Prices, Percent Change. Данные на конец периода.

Один из центров концентрации рисков – суверенные долги. Автор особо обращает внимание на нарастание долгового бремени, лежащее на развитых экономиках. По его мнению, «Большая семерка» живет по сути в долг (кроме Германии), имея отрицательные торговые балансы, дефициты бюджетов, излишнее потребление домашних хозяйств за счет кредитов[2] (табл. 2).

В книге «Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции» особое внимание уделяется одному из главных внешних факторов – инфляции, которая обеспечивает доходы предприятия, занижает реальную стоимость имущества и себестоимость продукции, искусственно завышает прибыль, не позволяет накапливать денежные средства для капитальных вложений[3].

В работе раскрываются методические принципы расчета влияния инфляции на прибыль через инфляционную надбавку, изменяющую доходы и расходы предприятия. Авторы подчеркивают, что, прежде чем приступить к анализу финансовой устойчивости, целесообразно осуществить инфляционно-корректирующую переоценку анализируемых объектов. В этих целях предлагается использовать две методики корректировки: по колебаниям курсов валют и изменению уровней товарных цен.

Сложность внешней среды – это многочисленность факторов, на которые предприятия обязаны реагировать, а также высокий уровень изменчивости каждого фактора. Изучение литературы показывает, что в вопросах ранжирования факторов исследователи подходят по-разному. Так, Басовский Л.Е. в учебном пособии «Менеджмент» выделяет факторы внешней

среды на следующие группы: а) внешняя среда прямого воздействия; б) внешняя среда косвенного воздействия; в) международная среда[4].

Таблица 2

Динамика суверенного долга развитых стран (валовой долг)

Группа стран/страна	Суверенный долг/ВВП, %							
	1995	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (про)	2013 (про)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Развитые экономики	73	74	81	94	101	105	110	113
в т.ч.:								
«Большая семерка»	76	83	92	107	115	120	125	129
США	71	67	76	90	99	103	107	112
Европейский Союз	68	59	64	74	79	82	87	89
Еврозона	72	66	70	80	85	88	94	95
Германия	56	65	67	75	82	81	83	82
Нидерланды	76	45	58	61	63	65	68	70
Франция	55	64	68	79	82	86	90	92
Испания	63	36	40	54	61	69	91	97
Греция	99	107	113	129	145	165	171	182
Ирландия	81	25	44	65	92	107	118	119
Новые индустриальные Развивающиеся	н/д	35	33	36	40	36	34	33
в т.ч.:								
Китай	6	20	17	18	33	26	22	20
Индия	70	76	74	74	68	67	68	67
СНГ	н/д	9	10	14	15	15	14	13
Россия	н/д	9	8	11	12	12	11	10

Источник: IMF. World Economic Outlook Database, October 2012; General Government Gross Debt, Percent of GDP. Данные на конец периода, округлены до целых чисел.

Факторы, входящие в первую и вторую группу исследованы многими специалистами, изучающие данную проблематику. Здесь необходимо обратить особое внимание на третью группу факторов. Так как в последние годы в производственных процессах все больше уделяется внимание к проблемам международной интеграции, факторы международной среды автором выделены как отдельная группа.

По мнению Э.С. Прошуниной, «внешняя среда» содержит в себе различные составляющие: экономические условия хозяйствования, платежеспособный спрос конечных потребителей, доминирующую в обществе технологию, экономическую и финансово-кредитную политику правительства страны, законодательно-нормативные акты по контролю за деятельностью организаций, систему ценностей в обществе и пр. Эти внешние факторы оказывают непосредственное влияние на все процессы, что происходят внутри организации[5].

Значительно влияет на финансовую устойчивость предприятия и этап экономического цикла, в котором находится экономика страны. В кризисное время происходит отставание темпов реализации продукции, работ, услуг от темпов производства. Происходит снижение размеров инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Это в свою очередь ведет к снижению ликвидности предприятий, их платежеспособности.

Падение платежеспособного спроса, характерное для кризисной ситуации в стране, приводит не только к росту неплатежей, но и к усилению конкурентной борьбы. Кроме того, серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости

предприятия служат кредитная и налоговая политика, уровень развития финансового рынка, страхования и внешнеэкономических связей.

Как выше было отмечено, что влияние внешнего шока в разных странах бывает по-разному. Особенно ярко выразился это в мировом финансово-экономическом кризисе, произошедшем в 2008-2010 гг. Так, по итогам 2009 года, сокращение промышленного производства составило в Японии 21,6%, Италии -17,6%, Германии -16,1%, Франции -11,9%, Великобритании -10,2%, США -9,7%, Бразилии -7,2%.

Масштабы биржевого краха в развитых странах были поражающими. В течение 2008 года стоимость американских компаний упали почти на 40%, на основных рынках Европы падение превысило 50%. Кроме того, большинство стран испытало тройной шок: падение спроса на мировом рынке и соответственно изменение экспортно-импортных цен; ужесточение условий кредитования; масштабное бегство капитала.

В отраслях промышленности влияния факторов внешней среды имеют своеобразные особенности. Так, армянском специалистом Саргсяном С.Г. изучены влияния факторов внешней макро и микросреды на предприятий пищевой промышленности. При этом показана экономическая закономерность влияния отдельных компонентов внешней среды на предприятия пищевой промышленности в Республике Армения и Российской Федерации.

По мнению автора, в макросреде компаний пищевой промышленности большое влияние, в основном, имеет государственно-правовой фактор. Потребителем продуктов компаний пищевой промышленности является население. Одной из функций государства – защитить население от вредоносных продуктов и контролировать оборот отдельных видов продуктов пищевой промышленности.

Примерами такого контроля являются акцизный налог, правовые акты регулирующие обороты производимых табачных изделий, а также производства этилового спирта, обязательные санитарно-эпидемические проверки продуктов. Для отдельных видов пищевых продуктов в некоторых странах существуют более жесткие ограничения или более сильный контроль. Например, во многих арабских странах не разрешается производство и продажа алкогольных напитков. В России из-за большого количества компаний, производящих и реализующих алкогольную продукцию, и со сложностью регулирования данной деятельности, был создан отдельный государственный институт, Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка, который занимается выдачей лицензий и регулированием оборотов производимого и реализуемого этилового спирта[6]

Социокультурные факторы также имеют определенное влияние, так как, в основном, продукция компаний пищевой промышленности предназначена для всех социальных групп, за исключением тех продуктов, которые имеют более узкую нишу (детские йогурты, варенье для диабетиков), либо ограничиваются существующими законами (алкогольная и табачная продукция).

По большей части предложенная М. Портером система конкурентной среды представляет из себя внешнюю микросреду предприятия. М. Портер выделяет пять основных факторов внешней среды, которые непосредственно влияют на организацию и которые формируют основные конкурентные силы отрасли. К ним относят:

1. Рыночная власть покупателей;
2. Рыночная власть поставщиков;
3. Уровень конкуренции на рынке;
4. Угроза появления новых участников;
5. Угроза предложения субститутных продуктов и услуг[7].

Из этих пяти компонентов внешней микросреды, автор обращает больше внимание на первую и вторую, которые значительно и сильнее влияют на деятельности предприятий пищевой промышленности.

1. Данная отрасль имеет большую зависимость от поставщиков. Поставщиком сырья для предприятий пищевой промышленности, в основном, является сельское хозяйство. Деятельность последнего напрямую зависит от нерегулируемых природных условий, которые имеют прямое влияние на формирование цены сырья.

2. В конкурентной микросреде компаний пищевой промышленности большое влияние имеют также покупатели. Это обусловлено тем, что в пищевой промышленности производимые товары, в основном, имеют идентичные свойства. С другой стороны, хотя потребителями и покупателями для пищевой промышленности являются физические лица и население страны, однако каналами сбыта и прямыми покупателями являются компании оптовой и розничной торговли. Среди них самые крупные имеют прямое влияние на формирование цены для продукции компаний пищевой промышленности. Примерами таких компаний являются большие сетевые супермаркеты, как Ашан, Икс 5 Ритэйл групп и Магнит в России, Ереван Сити, Сас и Стар супермаркеты в Армении, Wal-Mart в США и т.д.

Помимо влияния на цену продукции, вышеуказанные компании также используют разные инструменты получения дополнительной прибыли, в частности суммы, выплачиваемые поставщиками сетевым торговым сетям, за присутствие товара в торговорозничной точке и рассчитываются в процентном соотношении от суммы отгружаемого товара (ретробонусы). Допустимые проценты ретробонусов компаний розничной торговли регулируются в РФ законом о торговле, который запрещает устанавливать ретробонусы более 10% от стоимости отгружаемой продукции. В Республике Армении не существуют правовые нормативные акты, запрещающие либо ограничивающие размеры скидок и ретробонусов.

В. Шевченко, анализируя, влияние внешних шоков украинской экономики в 2008-2009 годах, условно выделяет взаимоувязанных комбинаций шоков на следующие виды [8]:

1. Внешние шоки спроса - значительное падение спроса и цен на международных рынках на основные товары украинского экспорта. Вследствие этого сократилось поступление иностранной валюты на рынок, и возникли проблемы с удовлетворением спроса на иностранную валюту для импорта, обслуживанием внешних обязательств корпоративного и государственного секторов, а также обслуживанием валютных кредитов, предоставленных на внутреннем рынке.

2. Внешние шоки предложения – в основном обусловлены двумя факторами рост цен на энергоносители: а) в первой половине 2008 года это был значительный рост цен на нефть и нефтепродукты, что стремительно увеличило спрос на валюту, а позже гривневую цену приобретения валюты; б) с начала 2009 года это был рост цен на импортированный природный газ и соответственно спросу на валюту для его оплаты. В условиях искусственного сдерживания внутренних цен на природный газ значительно ниже расходов на его импорт, расчеты за импорт осуществлялись путем фактического субсидирования из внутренних и внешних источников.

3. Валютные шоки – в 2007 и первой половине 2008 года в результате стремительного роста импорта, в условиях фактически фиксированного валютного курса сформировался значительный дефицит текущего счета платежного баланса. Это означало дефицит предложения на валютном рынке и девальвационное давление на гривню. В то же время с апреля по август 2008 года Национальный банк Украины проводил неоправданную политику определенной ревальвации гривни, которая была усилена в конце 2008 года. Все это сформировало потенциал стремительной девальвации гривни.

4. Финансовые шоки – кредитный кризис в развитых странах обусловил резкое сокращение внешнего кредитования и увеличение его стоимости. Экономический кризис привели к падению рейтингов страны. Проявился феномен "внезапной остановки" ("suddenstop") – непрогнозируемое резкое сокращение прямых иностранных инвестиций.

Автор анализирует динамики платежного баланса, и на этой основе делает выводы по основным последствиям влияния внешних шоков:

1) Внешние шоки спроса и предложения отобразились в значительном сокращении экспорта и импорта товаров и услуг на протяжении года после начала финансового кризиса – в II квартале 2009 года такое сокращение в сравнении с II кварталом 2008 года представляло соответственно 52% и 56%.

2) На состояние текущего счета повлияли также последствия внешнего шока рынков труда. Существенно сократилось поступление трансфертов из-за границы в результате сокращения доходов и снижения занятости трудовых мигрантов. Это повлияло на сокращение предложения валюты на рынке, снижения потребления и сбережений родственников трудовых мигрантов в Украине.

3) Внешние финансовые шоки обусловили реверсивные тенденции баланса движения капитала. Позитивное сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций в II квартале 2008 года в сумме 5,7 млрд.долл. США, превратилось в негативное объемом 2 млрд. долл. США в II квартале 2009 года.

4) Позитивное сальдо прямых иностранных инвестиций, как относительно стабильного источника внешних поступлений, значительно сократилось в II квартале 2009 года по сравнению с II кварталом 2008 года. Это состоялось в основном в результате практического прекращения прямых иностранных инвестиций в финансовый сектор.

5) Состоялся шок внешнего кредитования – позитивное сальдо счета кредитов и облигаций в II квартале 2008 года в сумме 4,6 млрд.долл. США в результате кризиса международного кредитования стало негативным в II квартале 2009 года объемом 2,9 млрд.долл. США. Последствия шока внешнего кредитования взаимоусилили – одновременно состоялись: а) значительное сокращение внешних заимствований; б) рост валютных расходов на обслуживание накопленных внешних заимствований корпоративного сектора; в) рост гривневых расходов на обслуживание внешних заимствований в результате падения курса гривни к доллару США.

6) Основными результатами валютного шока стали стремительная девальвация гривни. Одновременно финансовая нестабильность и экономический кризис усилила негативные ожидания участников рынка и населения. В период пика финансового кризиса осенью в 2008 году в результате падения курса гривни и отзыва банковских депозитов на рынке возникла валютная паника, которая сказывалась и в первом полугодии 2009 года. В результате состоялся стремительный рост объемов иностранной валюты вне банков в III и IV кварталах 2008 года, да и в I квартале 2009 года – всего за этот период объем валюты вне банков увеличился больше чем на 13 млрд. долл. США.

Таким образом, в период глобального финансового кризиса влияние внешних шоков на финансовую систему и экономику Украины проявилось как: нарушение внешнего и внутреннего равновесия на рынках – товарном, валютном и финансовом; создание дефицита валюты и кредитных ресурсов; существенное изменение условий торговли и конкурентоспособности; изменение структуры платежного баланса – дефицит текущего счета дополнился дефицитом капитального счета; состоялось сокращение официальных валютных резервов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимова М.Г. Актуализация вопроса влияния неопределенности факторов внешней среды на стоимость промышленного предприятия с точки зрения его экономической устойчивости. <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualizatsiya-voprosa-vliyaniya-neopredelennosti-faktorov-vneshney-sredy-na-stoimost-promyshlennogo-predpriyatiya-s-tochki-zreniya>

2. Миркин Я.М. Цена человеческой ошибки. //Журнал Прямые инвестиции. № 12 (128) 2012, <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnaya-tema-tsena-chelovecheskoy-oshibki>

3. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. -М.: Перспектива, 1995. - 98 с.

4. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 216 с.
<http://finlit.online/page/menedzhment/ist/ist-7--idz-ax236--nf-4.html>

5. Прошунина Э.С. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия. /Журнал Вестник Академии знаний. Выпуск № 1 (8) / 2014.
<http://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliyayuschie-na-finansovuyu-ustoychivost-predpriyatiya>

6. Саргсян С. Г. Анализ особенностей влияния факторов внешней среды в предприятиях пищевой промышленности. /Журнал Транспортное дело России. Выпуск № 4 / 2013. <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-osobennostey-vliyaniya-faktorov-vneshney-sredy-v-predpriyatiyah-pischevoy-promyshlennosti>

7. М. Портер. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – Москва. Ozon.ru.

8. Шевченко, канд. экон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка). Вплив зовнішніх шоків на транзитивні економіки в умовах міжнародної фінансової кризи. <http://bubook.net/book/46-visnik-kiyivskogo-nacionalnogo-universitetu-imeni-tarasa-shevchenka/19-vpliv-zovnishnix-shokiv-na-tranzitivni-ekonomiki-v-umovax-mizhnarodnoyi-finansovoyi-krizi.html>

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УЗБЕКИСТАНА

Н.Р. Халлиева, Г. Ибодова

г.Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье анализируется цель экономического стимулирования современного регулирования национальной экономики, проблемы и факторы развития интеграционного акта в экономике Узбекистана. Были даны пути позитивной интеграции, которые используются в зарубежных странах.

Ключевые слова: миграция, капитал, капиталоемкий товар, интернационализация, финансовая инъекция, квоты.

PROBLEMS OF ECONOMIC INTEGRATION OF UZBEKISTAN

N.R. Khalliyeva, G. Ibodova

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara Engineering and Technology Institute

Article analyses the purpose of the economic integration on modern national economy regulation, problems and factors of developing integration act in Uzbek economy. Ways of positive integration were given which are used in foreign countries.

Keywords: migration, capital, capital-intensive commodity, internationalization, financial injection, quotas.

Процесс интеграции Узбекистана в мировое хозяйство, ее утверждение как равноправного участника в системе международных экономических отношений в международном разделении труда находится в самом начале.

За достаточно короткий срок система внешнеторгового регулирования Узбекистана проходит этапы развития, характерные для большинства развивающихся стран - от первоначальной системы протекционизма к экспортоориентированной открытой экономике. Все эти изменения продиктованы потребностями экономического развития страны в каждый конкретный момент[1].

Дальнейшее развитие интеграции Узбекистана в мировое хозяйство тесно связано с углублением экономических реформ и структурных преобразований в экономике страны. Развитие внешнеэкономической деятельности страны может и должно стать важным элементом структурной перестройки и технологической модернизации национального хозяйства и её конкурентоспособности.

В настоящее время ни одно государство в мире не может успешно развиваться без интеграции в мировую экономику. Причём прослеживается прямая пропорциональная зависимость между степенью интеграции в мировое хозяйство и уровнем развития внутренней экономики. Как правило, чем более интегрирована страна в мировое экономическое пространство, тем выше уровень развития её внутренней экономики, и наоборот.

В современном мировом хозяйстве внешнеэкономические связи являются важным экзогенным фактором, который оказывает значительное влияние на динамику и устойчивость развития национальной экономики, формирование её структуры, эффективность функционирования.

Для многих стран мира динамичное развитие внешнеэкономических связей стало катализатором внутреннего экономического роста. В частности, для новых индустриальных стран внешнеэкономические связи явились основным структурообразующим фактором [2,3] в процессе формирования в них динамичной модели устойчивого экономического развития.

Особую роль играют внешнеэкономические связи в глобальных интеграционных процессах. Для современного этапа развития мировых хозяйственных связей характерны динамизм, либерализация, диверсификация форм и видов внешнеэкономической деятельности.

Одной из важных тенденций в развитии мировых хозяйственных связей является диверсификация форм сотрудничества.

Одной из важнейших функций государства является разработка концепции внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономической политики, на основе которой строится сотрудничество с другими странами. Долгие годы в Узбекистана господствовала государственная монополия внешней торговли, при которой выбор стран-партнеров определялся прежде всего политическими и идеологическими интересами. Переход к рыночной экономике означал признание во внешней торговле эквивалентности обмена, необходимости учитывать конкурентные преимущества Узбекистана, анализировать состояние внешнеэкономического комплекса, разрабатывать стратегию развития ВЭД.

В ряде Государственных программ правительства, а также в указах Президента была разработана новая концепция [2,4], которая предполагала:

- рациональное использование сложившейся сырьевой специализации Узбекистана в МРТ;
- повышение валютной эффективности сырьевого экспорта;
- расширение рынков сбыта и изменение их географии;
- развитие экспортного потенциала и улучшение структуры экспорта;
- развитие инфраструктуры ВЭД.

Этой концепции соответствует новая модель сотрудничества с другими странами, в экономической литературе ее называют "торговой" или "конъюнктурной". Она основывается на приближении национальных цен к мировым, предоставлении всем юридическим и физическим лицам права самостоятельного выхода на внешний рынок. Все это - подготовка к решению стратегической цели реформы: интеграции в мировую экономику.

Новая концепция внешнеэкономической политики заключается в том, что в современных условиях недостаточно использовать сложившуюся специализацию Узбекистана в международном разделении труда (МРТ), необходимо осуществлять

целенаправленную интеграцию в мировую экономику. Эта концепция и соответствующая ей внешнеэкономическая политика представлены в Государственной программе развития экспорта. Центральное место в последней занимает совершенствование структуры узбекского экспорта, повышение в нем доли товаров высокой степени обработки, развитие прогрессивных форм международной производственной и научно-технической кооперации, инвестиционного сотрудничества, совместной реализации инновационных проектов[5].

Такой концепции соответствует новая программа - производственно-инвестиционная, или стратегическая.

В настоящее время в экономической литературе общепринятым является утверждение о том, что свободный режим внешнейторговой политики способствует экономическому росту и повышению благосостояния нации.

Опыт многих развивающихся стран, которые по разным причинам и в различных условиях успешно осуществили либерализацию внешнейторговой политики, позволяющей уменьшить экономические диспропорции, и добились повышения темпов экономического развития, подтверждает это утверждение.

Безусловно, при либерализации внешнейторговой деятельности необходимо принимать во внимание наличие определенных особенностей, присущих социально-экономической ситуации в каждой стране. Вместе с тем без учета опыта других стран в этой сфере невозможно гарантировать успех либерализации внешнейторговой политики.

Главными признаками являются:

- охват всего процесса воспроизводства (инвестиционное сотрудничество может начинаться еще на стадии подготовки проекта, а производственное и инвестиционное - на стадии добычи полезных ископаемых и т. д.):

- расширение партнерских отношений со всеми странами только на основе взаимных экономических интересов;

- совпадение с мирохозяйственной сферой.

Таким образом, при производственно-инвестиционной программе экспортно-импортные операции дополняются другими видами ВЭД - производственным кооперированием, инвестиционным сотрудничеством.

Зарубежный капитал, новые технологии, оборудование по лизингу и т.д. начинают использоваться на всех стадиях воспроизводственного.

Целью государственного регулирования является создание правовых, экономических и организационных условий, обеспечивающих эффективную внешнеэкономическую деятельность на всех ее уровнях. На данном этапе государство должно создавать условия реализации стратегической цели, определенной в Государственной программе развития экспорта: "совершенствование структуры узбекского экспорта, понимаемое как длительный эволюционный процесс повышения эффективности и масштабов экспортной деятельности на основе расширения ассортимента и улучшения качества экспортируемой продукции, совершенствования товарной и географической структуры экспорта, использования прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества". Для реализации этой цели необходимо решение комплекса задач не только во внешнеэкономической сфере, но и в законодательстве, во внешней политике, организации управления, подготовке кадров и т. д.[2]. При решении задач в названных сферах любое государство, в том числе и наше, должно учитывать следующие сложившиеся в международной практике принципы:

1. Учет требований международных организаций, например:

- ГАТТ/ВТО в отношении таможенно-тарифного регулирования;

- Всемирной таможенной организации в отношении таможенных процедур и их унификации:

- специализированных организаций ООН;

- МАГАТЭ - международного агентства по атомной энергии - по особому требованию к экспорту особых товаров - ядерных материалов и оборудования, которые могут быть использованы как в мирных, так и в военных целях.

2. Либерализация внешней торговли.

3. Торговля по мировым ценам.

4. Введение реального валютного рынка.

5. Сбалансирование платежного и торгового баланса со странами-партнерами.

В соответствии с международной практикой Узбекистану необходимо решать задачи в области внешней политики, которые будут способствовать реализации стратегической цели. Прежде всего, речь идет о вступлении Узбекистана во Всемирную торговую организацию, при котором двусторонняя внешнеторговая политика Узбекистана с любым государством превращается в многостороннюю с возможностью рассмотрения торговых споров в структурах ВТО, с усложнением процедуры введения количественных ограничений на ввоз российских товаров, с согласованием встречных требований и многим другим.

Во-вторых, это подписание соглашений с зарубежными странами, предусматривающих либерализацию взаимной торговли, решение на уровне межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству проблем структуры и динамики торговых потоков между заинтересованными странами.

В-третьих, задачей в области внешней политики является формирование торгово-политических союзов, дающих возможность противостоять коллективному протекционизму стран - участниц региональных группировок.

Большое значение имеет подписание соглашений по вопросу исключения двойного налогообложения и защиты капиталовложений, расширение функций узбекских торговых представительств за рубежом по консультированию и информированию участников ВЭД, а также государственных органов и общественных объединений.

Особо следует выделить направления внешней политики по отношению к государствам - членам СНГ. Экономические интересы Узбекистана во многом определяются сложившейся в предшествующие десятилетия глубокой взаимосвязью.

Активная экономическая политика в отношении стран ближнего зарубежья рассматривается правительством как один из рычагов оздоровления узбекской экономики и создания условий ее подъема в перспективе, достижения полноправного членства Узбекистана в мировом сообществе. В этой связи предметом первостепенной важности в двусторонних отношениях Узбекистана со странами СНГ должны стать:

- выполнение обязательств по взаимным поставкам;

- ликвидация задолженности по товарным поставкам;

- недискриминационный режим транзита узбекских товаров по территориям этих стран.

В последние десятилетия наряду с доминирующей в системе мирохозяйственных связей торговлей товарами и услугами всё большее значение приобретает движение капитала в различных формах.

В отличие от мировой торговли, которая имеет устойчивую тенденцию к ежегодному росту, в движении прямых, портфельных и ссудных инвестиций на общем фоне увеличения размеров экспорта и импорта капитала существуют значительные ежегодные колебания в зависимости от состояния и развития мировой общехозяйственной конъюнктуры.

Однако в целом динамика роста объёма зарубежных капиталовложений опережает динамику развития внутренней экономики большинства стран мира.

Так, начиная с середины 80-х годов темп прироста прямых инвестиций в 4 раза превышал рост стоимости мирового ВВП.

Характерной особенностью движения капитала на современном этапе является включение всё большего числа стран в процесс ввоза и вывоза прямых, портфельных и

ссудных капиталовложений. Если раньше отдельные страны, как правило, являлись либо экспортёрами, либо импортёрами капитала, то в настоящее время большинство из них одновременно ввозит и вывозит капитал.

С начала 90-х годов стремление привлечь иностранных инвесторов становится одной из важнейших тенденций в международной политике.

Завершение "Уругвайского раунда" переговоров в рамках ГАТТ, создание Всемирной торговой организации (ВТО), подписание соглашения НАФТА (Зона свободной торговли стран Северной Америки), создание единого европейского рынка, а также увеличение числа двусторонних переговоров по инвестициям способствовали росту импорта иностранного капитала.

Большая часть инвестиций связана с процессом концентрации капитала, слияния и приобретения зарубежных компаний, преимущественно в таких отраслях мировой экономики, как финансовые услуги, энергетика, средства связи и телекоммуникации, фармацевтика.

За годы независимости в Республике Узбекистан создан благоприятный инвестиционный климат, широкая система правовых гарантий и льгот для иностранных инвесторов, разработана целостная система мер по стимулированию деятельности предприятий с иностранными инвестициями. Инвестиционное законодательство Республики Узбекистан является одним из передовых в системе законодательства стран СНГ, вобрав в себя основные положения международного инвестиционного права, в частности, положения о гарантиях прав иностранных инвесторов, предоставлении определенных преференций для инвесторов и другие. Основой правового регулирования в области привлечения иностранных инвестиций в Республики Узбекистан являются:

- Закон «Об иностранных инвестициях»;
- Закон «Об инвестиционной деятельности»;
- Закон «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов».

А также ряд нормативно-правовых актов, принимаемых в форме решений Президента Республики Узбекистан и постановлений правительства. В соответствии с действующим законодательством понятие прямых иностранных инвестиций включает в себя:

- вложение иностранными инвесторами материальных и нематериальных благ и прав на них, в том числе права на интеллектуальную собственность;
- любой доход от иностранных инвестиций, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности.

Иностранные инвестиции на территории Республики Узбекистан могут быть осуществлены и различных формах. В частности:

- долевое участие в уставных фондах и ином имуществе хозяйственных обществ и товариществ, банков, страховых организаций и других предприятий, созданных совместно с юридическими и (или) физическими лицами Республики Узбекистан;
- создание и развитие хозяйственных обществ и товариществ, банков, страховых организаций и других предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам;
- приобретение имущества, акций и других ценных бумаг, включая долговые обязательства, эмитированные резидентами Республики Узбекистан;
- вложение прав на интеллектуальную собственность, включая авторские права, патенты, товарные знаки, полезные модели, промышленные образцы, фирменные наименования и ноу-хау, а также деловую репутацию (гудвилл);
- приобретение концессий, включая концессии на разведку, разработку, добычу либо использование природных ресурсов;
- приобретение права собственности на объекты торговли и сферы обслуживания, на жилые помещения вместе с земельными участками, на которых они размещены, а также права владения и пользования землей (в том числе на основе аренды) и природными ресурсами. В Республике Узбекистан отсутствуют какие-либо ограничения относительно формы вложения инвестиций. Иностранные инвесторы могут создавать на территории

республики предприятия в любой, допускаемой законодательством, организационно-правовой форме. На сегодняшний день потенциальным иностранным инвесторам предлагаются самые разные формы вложения инвестиций:

- создание совместного предприятия;
- создание предприятия со 100 процентным иностранным капиталом;
- приобретение части либо полного пакета акций приватизируемых предприятий.

Предприятиями с иностранными инвестициями признаются вновь создаваемые предприятия, отвечающие следующим условиям:

- размер уставного фонда предприятия не менее суммы, эквивалентной 150 тыс. долларов США;
- одним из участников предприятия является иностранное юридическое лицо;
- доля иностранных инвестиций составляет не менее 30 процентов уставного фонда предприятия.

Кроме того, если предприятия с иностранными инвестициями получают свыше 60% доходов от продажи произведенной продукции или услуг, оно считается производственным предприятием с иностранными инвестициями. Таким предприятиям предоставляются дополнительные налоговые, таможенные и иные льготы и стимулы.

В целях создания благоприятных условий по привлечению иностранных инвестиций, прежде всего прямых, для организации современных высокотехнологичных производств, обеспечивающих выпуск продукции, отвечающей мировым стандартам и востребованной на мировых рынках, а также развития промышленного потенциала, производственной, транспортно-транзитной и социальной инфраструктуры в Навоийской области принят Указ

Президента Республики Узбекистан «О создании свободной индустриально-экономической зоны в Навоийской области» от 2 декабря 2008 года за № УП-4059.

Хозяйствующие субъекты, зарегистрированные в СИЭЗ «Навои» освобождаются от уплаты земельного налога, налога на имущество, прибыль, благоустройство и развитие социальной инфраструктуры, единого налогового платежа (для малых предприятий), обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд и Республиканский фонд школьного образования при объеме внесенных прямых инвестиций:

- от 3 млн. евро до 10 млн. евро – на 7 лет;
- от 10 млн. евро до 30 млн. евро – на 10 лет, со снижением в последующие 5 лет установленных ставок налога на прибыль и единого налогового платежа на 50%;
- свыше 30 млн. евро – на 15 лет, со снижением в последующие 10 лет установленных ставок налога на прибыль и единого налогового платежа на 50%.

Глубокие позитивные изменения происходят в структуре внешней торговли. В структуре экспорта в течение последних лет четко прослеживается устойчивая тенденция роста доли готовой конкурентоспособной продукции и снижение удельного веса поставок продукции сырьевых отраслей.

Рассматривая, воздействие международной торговли на национальную экономику, можно сказать, что связь между торговлей, индустриализацией и ростом зависит, в частности, от характера интеграции и места стран в международном разделении труда. Успешное развитие производства продукции, мировой спрос на которую может сильно возрасти и которая позволяет получить высокую добавленную стоимость и добиться быстрого роста производительности труда, расширяет возможности для более прибыльной работы на крупных рынках и повышает значение торговли в процессе экономического роста.

Таким образом, возможности развивающихся стран сосредоточить усилия на производстве и экспорте так называемых "динамичных" товаров с точки зрения глобального потенциала спроса (товары с динамичными рынками) и производительности труда (товары с динамичным предложением) позволяют им защитить свои экспортные рынки от быстрого насыщения в условиях, когда все больше стран концентрируют свою экспортную политику на одних и тех же секторах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 стр.
2. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х., Акбаров М. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қуланма. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2010. – 215 бет
3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина / Учебник ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007. – 429 стр.
4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 576 стр.
5. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. для студ. сред. проф. учебник. заведений /Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др.]; под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: “Академия”, 2011. — 304 стр.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ (НА ПРИМЕРЕ БУХАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Г.Д. Хасанова

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В данной статье описывается деятельность, осуществляемая в сфере внешнеэкономических связей в Бухарской области Республики Узбекистан. Внешнеэкономическая деятельность региона анализировалась на основе макроэкономических показателей.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, экспорт, импорт, зарубежные партнеры, международное экономическое сотрудничество, внешнеторговый оборот.

DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS IN UZBEKISTAN (ON THE EXAMPLE OF THE BUKHARA REGION)

This article describes the activities carried out in the field of foreign economic relations in the Bukhara region of the Republic of Uzbekistan. Foreign economic activity of the region was analyzed on the basis of macroeconomic indicators.

Keywords: foreign economic relations, exports, imports, foreign partners, international economic cooperation, foreign trade.

“Благодаря открытой и практической, активной внешней политике в международных отношениях международная репутация нашей страны как надежного партнера возрастает. Укрепление наших отношений с соседями в духе дружбы и взаимного доверия стало одной из наших главных задач”.

Ш.М. Мирзиёев

В первые годы независимости первым этапом независимости Узбекистана было создание открытой экономической основы для внешнеэкономических связей и создание необходимых политических, правовых и организационных структур. «Узбекская национальная модель», направленная на достижение независимости страны и рыночных отношений, требует создания уникальной системы управления комплексом внешнеэкономических связей для молодого государства, разработки стратегии

внешнеэкономических связей и ее реализации, а также самостоятельного определения вступления Узбекистана в мировую экономическую систему. Торгово-экономические отношения с Узбекистаном стали внешнеэкономическими отношениями не только с Узбекистаном, но и с соседними странами. Важную роль сыграло принятие пакета нормативно-правовых документов о внешнеэкономической деятельности, об иностранных инвестициях и гарантиях деятельности иностранных инвесторов, которые формируют его правовую основу в развитии внешнеэкономических связей. Это позволило защитить экономические интересы республики, юридических лиц и граждан Узбекистана за рубежом, определить правовые гарантии для иностранных инвесторов в республике.

Указом от 7 февраля 2017 года Президент Узбекистана Ш.М.Мирзияев утвердил Стратегию действий по пяти приоритетным направлениям развития Узбекистана на 2017-2021 годы. Третье приоритетное направление Стратегии действий посвящено «Приоритетам экономического развития и либерализации», включая продолжение продуманной политики в отношении внешнего долга и эффективное использование привлеченных иностранных инвестиций и займов посредством развития международного экономического сотрудничества, включая расширение контактов с ведущими международными и иностранными финансовыми институтами. 28 декабря 2018 года Президент Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиев обратился к Олий Мажлису: «В 2018 году было совершено 18 визитов государственных органов и достигнуто соглашение по 1, 80 проектам на сумму 52 миллиарда долларов. Объем совместных инвестиций со Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Исламскими и Азиатскими банками развития и другими международными финансовыми институтами составил 8,5 млрд долларов. Сегодня в нашей стране за счет иностранных инвестиций реализуется 456 проектов на сумму 23 миллиарда долларов».

Примерами внешнеэкономической деятельности в Республике Узбекистан сегодня являются Бухарская область с внешнеторговым оборотом в 893,5 млн.долларов США или 101,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, включая экспорт в размере 162,8 млн.долларов США, по сравнению с предыдущим годом - 80,7 процента, импорт - 730,7 миллиона долларов США, по сравнению с предыдущим годом составил 108,1%.

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Бухарской области в СНГ и других странах в 2018 году
(тыс. долл. США)

Показатели	2017 г.	2018 г.	В 2018 г. по сравнению с 2017 г.
Внешнеторговый оборот	877892,1	893522,8	101,8
в том числе:			
Страны СНГ	577274,2	509337,9	88,2
другие зарубежные страны	300617,9	384184,8	127,8
Экспорт	201673,8	162829,1	80,7
в том числе:			
Страны СНГ	45498,0	36839,1	81,0
другие зарубежные страны	156175,8	125989,9	80,7
Импорт	676218,3	730693,7	108,1
в том числе:			
Страны СНГ	531776,2	472498,8	88,9
другие зарубежные страны	144442,1	258194,8	178,8



Рис. 1. Доля стран СНГ и других стран во внешнеторговом обороте Бухарской области в 2018 году

Таблица 2

Экспортно-импортная структура в 2018 году

Показатели	Общий объем экспорта и импорта доля, процентный расчет		Изменение размера, процентный расчет В 2018 году по сравнению с 2017 годом
	2017 г.	2018 г.	
Структура экспорта	100,0	100,0	80,7
хлопковое волокно	46,7	53,2	91,9
продукты питания	12,3	8,6	56,3
химические продукты и изделия из них	1,2	1,1	79,4
энергоресурсы и нефтепродукты	13,6	2,5	14,7
черные и цветные металлы	-	0,1	-
машины и оборудование	-	-	46,0
услуги	10,8	12,4	93,2
другие	15,4	22,1	116,0
Импорт контента	100,0	100,0	108,1
продукты питания	0,6	3,3	6,1 м.к.
химические продукты и изделия из них	3,4	5,6	178,8
энергоресурсы и нефтепродукты	71,9	54,0	81,2
черные и цветные металлы	1,0	1,7	183,0
машины и оборудование	19,0	24,9	141,6
услуги	0,1	0,1	83,0
другие	4,0	10,4	2,8 м.к.

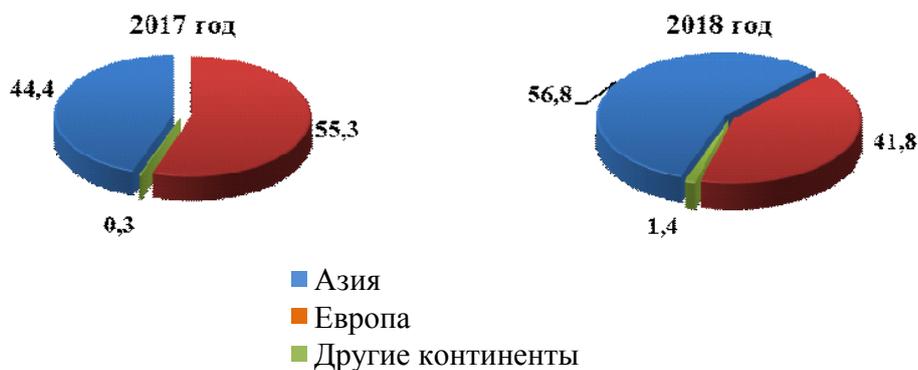
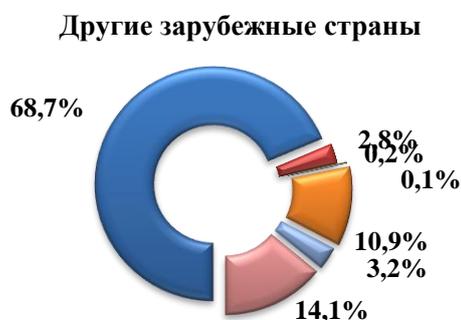
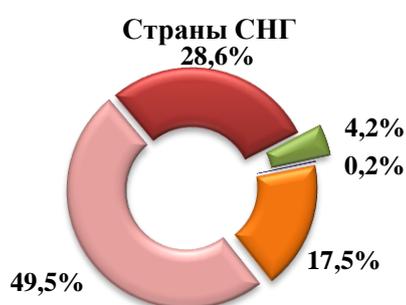


Рис. 2. Структура внешнеторгового оборота по континентам (в % от общего объема)

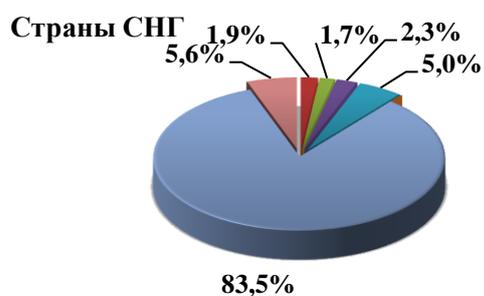
Товарооборот со странами с большой долей внешнеторгового оборота в 2018 году

Показатели	Доля регионального товарооборота, процентный расчет	В 2018 году по сравнению с 2017 годом
Российская Федерация	30,6	62,0
Китай	13,7	97,6
Туркменистан	21,1	2,2 м.к.
Иран	10,9	148,8
Германия	3,2	2,4 м.к.
Казахстан	2,7	85,2
Турция	2,8	2,0 м.к.
Украина	1,3	86,0
Белорусия	1,1	150,5

Экспорт



Импорт



- Хлопковое волокно
- Продукты питания
- Химические продукты и изделия из них
- Черные и цветные металлы
- Машины и оборудование
- Услуги
- Энергоресурсы
- Другие

Рис. 3. Структура внешней торговли со странами СНГ и другими зарубежными странами в 2018 году

Внешнеторговый оборот со странами СНГ

Показатели	Экспорт		Импорт	
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Всего	45498,0	36839,1	531776,2	472498,8
в том числе:				
Россия	18678,8	21718,9	421990,2	251485,9
Казахстан	20485,0	9340,3	7750,0	14718,8
Украина	1186,0	871,5	11821,3	10316,0
Туркменистан	3209,3	2916,8	83768,7	185323,5
Белоруссия	172,6	253,6	6182,8	9308,6
Армения	0,3	-	-	-
Киргизия	923,6	289,4	105,1	921,7
Азербайджан	331,1	525,9	3,0	7,5
Таджикистан	459,5	743,0	155,1	370,1
Молдова	51,7	179,7	-	46,8

Таким образом, приведенные выше таблицы и диаграммы показывают, что внешнеэкономические связи в Бухарской области улучшаются из года в год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мирзиёев Ш.М. Обращение к Верховному Собранию. Газета “Народное слово”, от 28 декабря 2018 г.
2. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Узбекистана на 2017-2021 годы.
3. Информация управления статистики Бухарской области 2018 г.

МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ**У.Х. Холбоев**

г. Самарканд, Узбекистан

Самаркандский институт экономики и сервиса

Данная статья освещаются механизмы повышения уровня доходов и повышения благосостояния за счет повышения уровня затрат на оплату труда.

Ключевые слова: *доходы населения, дифференциация доходов, доходности населения.*

THE MECHANISMS OF THE IMPACT OF WAGES ON THE FORMATION OF INCOMES**U.X. Xolboev**

Samarkand, Uzbekistan

Samarkand Institute of Economics and Service

This article highlights the mechanisms of increasing the level of income and improving welfare through raising the level of labor costs.

Keywords: *household income, income differentiation, population returns*

Уровень жизни населения является одной из важнейших социально-экономических категорий, под которой понимается обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных потребностей. Одной из основных целей осуществляемых реформ в Республике Узбекистан, является создание многоукладной экономической среды, передача собственности реальным владельцам и создание широких возможностей для развития предпринимательства. В соответствии с этим, разработанная в Республике Узбекистан Стратегия действий на 2017-2021 годы позволяет обеспечить рост реальных доходов населения путем развития всех сфер экономической деятельности. [1]

Нам представляется, что при анализе уровня жизни необходимо исследовать достаточно большую совокупность социально-экономических показателей, следовательно, возникает проблема выбора наиболее важных, основополагающих из них. Динамика уровня жизни неизбежно связана с производством материальных благ и услуг, а также степенью удовлетворения потребностей. Для удовлетворения потребностей людей необходимы реальные доходы, которыми располагает отдельный человек, социальные группы, регионы, общество в целом, поэтому доходы населения выступают как один из важнейших индикаторов уровня жизни.

Доходы населения – многоплановая, многофункциональная категория, представляющая собой весьма сложное экономическое явление, отражающее взаимодействие многих экономических процессов. Термин «доход» чрезвычайно распространенное, широко применяемое и, в то же время, крайне многозначное понятие, употребляемое в разнообразных значениях. Доходы населения – многоплановая, многофункциональная категория, представляющая собой весьма сложное экономическое явление, отражающее взаимодействие многих экономических процессов.

В настоящее время большинство распространено мнение за расширенную концепцию доходов, которая включает кроме денежных поступлений и неденежные, в том числе и продукцию собственного производства, а также текущее потребление накопленного семьей имущества.

Таблица 1

Потребление основных продовольственных товаров в республике Узбекистан (на душу населения, в кг)

Показатели	Годы				2017 год к 1990 году в %
	1990	2000	2010	2017	
Мясо и мясные продукты	31	34	38	43	139,4
Молочные продукты	183	162	239	270	147,5
Яйца (штуки)	97	47	138	215	2,2 б.
Овощи и бахчевые	107	128	238	277	2,6 б.
Картошка	29	36	45	55	1,9 б.
Сахар	12	16	17	31	2,6 б.
Фрукты, в том числе виноград	23	42	83	145	6,3 б.

Источник: [2]

Вышеуказанные данные таблице свидетельствуют, что на душу населения мясные продукты увеличились в 1,4 раза, молочные продукты в 1,5 раза, овощи и бахчевые в 2,6 раза, картошка в 2 раза фрукты в 6,3 раза.

По нашему мнению, расширенная концепция доходов имеет неоспоримые достоинства, так как материальное благосостояние населения помимо денежных доходов складывается также из продукции собственного производства, других натуральных доходов, накопленного имущества. Однако в современных условиях коммерциализации социальной сферы (при платном образовании, медицинском обслуживании, монетизации льгот) основным показателем уровня жизни населения является денежный доход.

Основными источниками доходов населения являются:

- факторные доходы (доходы от основных факторов производства, которыми владеют домохозяйства): заработная плата, доходы от собственности (арендная плата, проценты, дивиденды), доходы от предпринимательской деятельности (прибыль);
- трансфертные платежи: пенсии, пособия, стипендии;
- другие поступления: страховые возмещения, доходы от продажи иностранной валюты и прочие.

Развитие рыночных отношений сопровождается дифференциацией доходов населения. Дифференциация доходов – это результат распределения доходов, выражающий степень неравномерности распределения благ и проявляющийся в различии долей доходов, получаемых разными группами населения.

В современной научной литературе понятие «доходность» используется крайне редко и то в основном применительно к акциям, ценным бумагам. Понятие «базовая доходность» означает условную доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя [3].

В качестве условной доходности выбираем совокупный объем доходов на душу населения. В данном случае понятие «доходность» идентично понятию «доходы населения». С другой стороны, «доходность» в буквальном смысле слова означает способность приносить доходы. Данной способностью обладает и население. Однако данные способности у всех разные: кто-то приносит (зарабатывает) больше доходов, кто-то меньше, что порождает неравенство, дифференциацию доходов в обществе. В данном случае понятие «доходность» близко к понятию «дифференциация доходов» [3].

По нашему мнению, доходность населения в рамках отдельной страны, региона можно определить как социально-экономическую категорию, представляющую собой результат неравномерного распределения денежных и натуральных средств за определенный промежуток времени (год), используемых населением (домохозяйством) на потребление, накопление и уплату налогов и сборов. В дальнейшем в работе понятие «доходы населения» выступают в качестве показателя комплексного понятия «доходность населения». Для анализа доходности населения, представляющей собой весьма сложное явление и отражающее взаимодействие многих экономических процессов, разработана система показателей.

Система показателей доходности населения – это совокупность взаимосвязанных между собой статистических показателей, всесторонне отображающих процессы, происходящих по поводу формирования, распределения и использования доходов в обществе в определенных условиях места и времени.

Таблица 2

Динамика потребительских расходов населения Республики Узбекистан (в процентах)

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010г.	2015 г.	2017 г.
1. Всего расходов	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:					
Потребительские расходы	87,8	84,2	79,9	79,6	85,3
Непотребительские расходы	12,2	15,8	20,1	20,4	14,7
2. Всего потребительские расходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Из них:					
На продовольственные товары	61,4	58,2	53,2	48,0	47,2
Непродовольственные товары	25,8	25,7	26,9	31,3	32,8
Оплата сферы услуг	12,8	16,1	19,9	20,7	20,0

Источник: [2]

В связи с ростом доходов населения увеличивается рост продовольственных расходов, а также в структуре расходов населения особое место занимают расходы связанные с непродовольственными товарами. Учитывая сложность самой категории «доходность населения», а следовательно, и показателей ее характеризующих, автор предлагает систему показателей доходности с точки зрения сущностного содержания данного понятия. Разработанная система показателей доходности соответствует этапам статистического исследования данной категории и отвечает требованиям анализа.

- обеспечивать системность в анализе доходности населения, то есть достаточно полно характеризовать основные компоненты доходов, их дифференциации, а также дополнять друг друга так, чтобы с их помощью можно было дать всестороннюю оценку данной категории;

- допускать сравнение в динамике, а также между регионами и отдельными группами населения;

- рассчитываться по единой методике и максимально опираться на разрабатываемые статистические данные;

- носить обобщающий характер;

- обеспечивать возможность взаимосвязи с другими социально-экономическими и демографическими явлениями.

Таким образом, разработанная система показателей дает всестороннюю оценку доходности населения и наиболее полно позволяет исследовать процессы, происходящие как в самой категории, так и во взаимосвязи с социально-экономическими и демографическими показателями.

Для исследования показателей уровня жизни населения используется целая система приемов и методов, в частности, методов статистического и эконометрического моделирования, учитывающая все факторы и тенденции современных условий развития.

Анализ научной литературы показывает, что на современном этапе сформированы основные методологические положения в области изучения доходов населения и их дифференциации. Однако недостаточно исследовано и количественно соизмерено влияние различных факторов на уровень доходов населения на уровне отдельного региона. Более детального рассмотрения требует и систематизация показателей доходов населения и их дифференциации, а также анализ влияния данных категорий на другие социально-экономические показатели.

Методология исследования уровня жизни населения представляет собой сложную систему взаимосвязанных методов и приемов анализа статистических показателей, которая должна удовлетворять следующим требованиям:

- 1) использовать в комплексе систему экономических, социальных, демографических, экологических показателей;

- 2) учитывать условия дифференциации доходов, потребления населением материальных благ и услуг;

Это позволит проводить межрегиональные сравнения дифференциации показателей уровня жизни населения.

Данные таблицы 3 показывают, что в региональном разрезе высокий доход населения преобладает в г. Ташкент, Ташкентской области, Бухарской и Навоийской областях, низкие показатели наблюдаются в Джиззакской области и Республике Каракалпакстан.

При распределении в заработок включается вся заработная плата, начисленная работнику за отчетный месяц, независимо от того, выплачена она фактически или нет. При этом налоги из начисленной заработной платы не исключаются. Не включаются в заработную плату вознаграждения за год, выслугу лет и другие выплаты, относящиеся к году.

- 2) Расчет коэффициента Джини по начисленной заработной плате за длительный период, например, за десять лет.

3) Оценка вклада оплаты труда в общее неравенство доходов.

Решение остро назревшей проблемы в области оплаты труда происходит за счет установления минимального размера оплаты труда на уровне обоснованного прожиточного минимума. Прожиточный минимум рассчитывается на основании потребительской корзины и уровня цен на товары и услуги, а также расходов по обязательным сборам и платежам. Он применяется для предоставления необходимой государственной социальной помощи малоимущим гражданам, оценки уровня жизни населения, формирования регионального бюджета. В России малоимущими принято считать людей, доходы которых не превышают прожиточного минимума, величина которого устанавливается на основе стоимостной оценки потребительской корзины.

Таблица 3

Общий доход населения за январь-декабрь 2017 года в региональном разрезе на душу населения

Показатели	Тыс. сум	Прирост к 2016 году, %
Республика Узбекистан	5 750,2	110,3
Республика Каракалпакстан	4 129,3	111,1
В том числе:		
Андижанский	5 412,2	114,7
Бухарский	6 744,2	110,0
Джиззакский	4 216,5	108,1
Кашкадарьинский	4 696,7	107,8
Навоийский	9 084,2	105,1
Наманганский	4 284,0	113,7
Самаркандский	4 953,7	111,5
Сурхандарьинский	4 691,4	114,5
Сирдарьинский	5 833,2	104,5
Ташкентский	6 076,4	106,6
Ферганский	4 721,5	108,9
Хорезмский	5 477,0	116,8
г.Ташкент	12 675,6	110,0

Источник: [2]

Для повышения уровня жизни в Узбекистане необходимо разработать эффективную стратегию по борьбе с этой проблемой. На наш взгляд, в доработке нуждается, прежде всего, состав и методология исчисления потребительской корзины. Современная методика расчета потребительской корзины не позволяет понять, какой минимум потребностей заложен в основу прожиточного минимума.

Таким образом, при анализе благосостояния населения на основе экономико-математических методов особое место занимают эконометрические модели, которые позволяют выявить и измерить количественные связи между изучаемыми показателями и влияющими на них факторами. Методология исследования доходов и уровня жизни населения в целом должна постоянно совершенствоваться, развиваться, адекватно отражая все процессы, начиная от момента формирования доходов до их использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан»/ Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2017 год.

2. Данные Госкомстата Республики Узбекистан, 2016 год.

3. Абдурахманов К.Х., Шоюсупова Н.Т., Бакиева И.А. Экономика труда. Учебник для вузов, - Ташкент, 2011.-289 с.

РОЛЬ ДЕЛОВОГО СОВЕТА В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ В РАМКАХ ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Х.Г. Шукуров, И.Х. Норова

г.Бухара, Узбекистан

Академический лицей Бухарского
инженерно-технологического института

В настоящей статье исследована деятельность Делового совета ШОС по интенсификации экономической интеграции на пространстве ШОС. Рассмотрены основные этапы становления, статус и направления деятельности Делового совета ШОС. В статье раскрыт уникальный механизм сотрудничества правительств, бизнес-сообщества и ШОС на примере деятельности Делового совета ШОС.

Ключевые слова: интеграция, региональная интеграция, экономическая интеграция, бизнес-сообщество, Деловой совет, Центральная Азия, Узбекистан, ШОС.

THE ROLE OF THE BUSINESS COUNCIL IN THE INTEGRATION PROCESSES WITHIN THE FRAMEWORK OF THE SHANGHAI COOPERATION ORGANIZATION

H.G.Shukurov, I.H.Norova

Bukhara, Uzbekistan

Academic Lyceum of the Bukhara
Engineering Technological Institute

In the present article, explores the activities of the SCO Business Council on intensifying economic integration in the SCO space. The main stages of formation, status and activities of the SCO Business Council are considered. The article discloses a unique mechanism for cooperation between governments, the business community and the SCO on the example of the SCO Business Council.

Keywords: integration, regional integration, economic integration, business community, Business Council, Central Asia, Uzbekistan, SCO.

Введение. Стремительно меняющийся глобальный геоэкономический ландшафт выстраивает новый вектор мирового и регионального развития, формирует новый рисунок и расстановку сил глобальной и региональной экономической игры [4]. В этой связи, современное развитие международных экономических отношений показывает, что основными трендами XXI века выступают и будут выступать интеграционализм, как на глобальном, так и на региональном уровнях. По справедливому утверждению отечественного политолога, доцента Ф.Ф. Толипова, «региональный интеграционализм является одним из символов конца XX – начала XXI века. Региональный интеграционализм вместе с такими явлениями, как межцивилизационный диалог и глобализм – три основы, на которых строится новая системная конструкции международных отношений» [5].

Основой региональной интеграции бесспорно является экономическая интеграция. Интеграционные процессы направлены на улучшение экономических, валютно-финансовых и иных показателей в масштабе не только интеграционного объединения в целом, но и каждого государства, входящего в него. В связи с этим, можно сказать, что интеграция – это способ обеспечения устойчивости и ускоренного развития каждой страны, которая вступает в международные и региональные интеграционные процессы. В этой связи, Президент Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёев в выдвинутой им Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан[2] в качестве

третьего Приоритетного направления развития и либерализации экономики указал, в частности, на необходимость «дальнейшего развития международного экономического сотрудничества, в том числе путем расширения связей с ведущими международными и зарубежными финансовыми институтами...»[2].

Кроме того, Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев в своем выступлении на заседании Совета глав государств СНГ (Сочинский саммит) 12 октября 2017 г. особо отметил, что «Узбекистан также заинтересован в реализации со странами – участницами СНГ новых конкретных проектов в торговой, инвестиционной, инновационной и финансовой сферах»[3]. Таким образом, экономическая интеграция является перспективным и востребованным не только со стороны государств отдельных регионов, но и стран СНГ, ШОС, Центральной Азии и Узбекистана, в частности.

Узбекистан придает важное значение развитию сотрудничества в рамках ШОС в поддержании региональной безопасности, борьбе с международным терроризмом и другими вызовами региональной стабильности. Значительные перспективы многостороннего сотрудничества имеются в экономической сфере.

Анализ литературы по теме. Вопрос об экономической интеграции стран Центральной Азии подробно рассмотрен в экономической, историографической и политической науках. Однако настоящее исследование имеет ряд принципиальных отличий от проведенных исследований. Автор исходил и руководствовался, главным образом, приоритетными направлениями внешнеэкономической политики и национальными интересами Республики Узбекистан.

В этой связи выделяются работы по традиционным теориям интеграции. Эти исследователи исходят из критерия интересов участников интеграционных процессов. Среди них видные сторонники федералистского подхода (М. Берджес, Мак Кой, Дж. Бэккер, У. Райкер, А. Спинелли, Д. Сиджански, С. Пистон), функционалистского (Д. Митрани), неофункционалистского (Э. Хаас, Д. Корбей, К. Пентлэнд), а также те, кто продвигает концепцию «сообществ безопасности» К. Дейча.

Проблематика региональной экономической интеграции и ее моделей рассматривается в работах А. Алезине¹, П. Болтона², С. Хоффмана³ и др. Проблемы теории региональной экономической интеграции и регионального взаимодействия на постсоветском пространстве были подробно исследованы в работах О. Буториной, Р. Гринберга, М. Стержневой, Н. Шумского и др.

Шанхайская организация сотрудничества имеет большое значение для экономической интеграции стран-членов. ШОС наряду с другими многосторонними механизмами и институтами, действующими в этом регионе, по мнению всех членов организации, является новым важным звеном в системе многостороннего сотрудничества. Как весьма справедливо отмечает российская исследовательница Н.В. Серебрякова, «Шанхайская организация сотрудничества может быть рассмотрена как интеграционное объединение, обладающее рядом специфических черт, своей траекторией развития»[6]. Также можем сослаться на мнение А.И. Быкова, который отмечает, что «ШОС выполняет свою главную функцию как действенный инструмент региональной экономической интеграции и кооперации» [7].

Отметим один важный момент. В ШОС избрана модель эволюционной региональной интеграции, в рамках которой постепенно развиваются институциональные и нормативные основы интеграционного сотрудничества, не форсируя данные процессы. Как справедливо отмечают В.В. Перская и Эскиндаров М.А., «эволюционный путь региональной интеграции основан на постепенном развитии взаимодействия хозяйствующих партнеров, он ориентирован на институциональные, договорные рамки и соответствующие экономико-правовые стимулы для взаимного партнерства и достижения выгод от него» [8].

По нашему убеждению, в рамках эволюционного пути региональной интеграции ШОС именно экономическая интеграция может стать дальнейшим катализатором

углубления взаимоотношений государств-членов ШОС. В частности, в приветственном слове на открытии Учредительного заседания Делового совета член Госсовета Китая Тан Цзясюань заявил, что региональное экономическое сотрудничество в рамках ШОС уже прошло период становления и вступило в этап практического взаимодействия[9].

Методология исследования. В плане разработки теоретико-методологических основ исследования особую научную ценность представляют положения, выводы и заключения, содержащиеся в трудах и выступлениях Первого Президента Узбекистана Ислама Каримова и Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева.

При рассмотрении внешнеэкономических позиций стран-членов ШОС автор использовал сравнительный метод; при исследовании сути программных и уставных документов ШОС обращался к юридико-правовому методу; при анализе развития политики ШОС по отношению к странам Центральной Азии пользовался историческим методом, а также методами истории международных экономических отношений; при изучении особенностей институционализации ШОС использовал функциональный метод; при выявлении характера внешнеэкономических интересов стран-членов ШОС активно использовал методы анализа, как количественного, так и качественного; при рассмотрении становления и особенностей взаимоотношений Республики Узбекистан и ШОС активно применял сравнительно-исторический метод, методы анализа и синтеза, при анализе экономических тенденций в рамках ШОС использовал методы СВОТ и СВОП-анализа.

Анализ и результаты. В рамках реализации задач по углублению экономического сотрудничества между государствами-членами, в рамках ШОС сформированы ряд действенных органов, на которых возложена задача по улучшению торгово-экономического и валютно-финансового взаимодействия между государствами-членами и иными заинтересованными сторонами.

Одним из таких действенных институтов торгово-экономического и финансово-инвестиционного взаимодействия безусловно является Деловой совет Шанхайской организации сотрудничества (ДС ШОС). В итоговом документе Ташкентского Саммита 2004 г. – Ташкентской декларации – было зафиксировано, что «помимо уже принятых и планируемых мер по стимулированию интеграционных процессов в рамках ШОС, главы государств считают своевременным приступить к созданию Фонда развития ШОС и Делового совета ШОС и поручают Секретариату ШОС в возможно короткие сроки обеспечить подготовку соответствующих документов по реализации этих проектов» [10].

По итогам Ташкентского Саммита было определено, что Деловой совет ШОС создается на базе Национальных частей, к формированию которых привлекаются торгово-промышленные палаты, объединения деловых кругов, компании государственного и частного секторов.

На Совещании министров, отвечающих за внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность государств-членов ШОС, в сентябре 2004 г. в Москве было принято решение создать экспертную рабочую группу по вопросам Делового совета ШОС как неправительственного форума деловых кругов государств-членов ШОС. 23 сентября 2004 г. в Бишкеке оно было одобрено Советом глав правительств государств-членов ШОС [11].

В соответствии с вышеуказанными решениями была сформирована экспертная рабочая группа (ЭРГ) по вопросам Делового совета ШОС, ее заседания прошли в декабре 2004 г. и в марте 2005 г. в Пекине, а также в июне и октябре 2005 г. в Москве. Одновременно шло формирование состава Национальных частей Делового совета ШОС.

25 октября 2005 г. в Москве состоялось первое заседание Правления Делового совета Шанхайской организации сотрудничества (далее – Правление). Было согласовано, что Секретариат Делового совета будет находиться в г. Москве. Определены параметры нормустанавливающих документов новой структуры [11].

Инаугурационная сессия Делового совета прошла в Шанхае 14-15 июня 2006 г. в привязке к Саммиту ШОС и юбилею Организации – 5-летию со дня подписания Хартии. Деловой совет ШОС был официально учрежден 14 июня 2006 г. в городе Шанхае (Китай) национальными частями совета от Республики Казахстан, Китайской Народной Республики, Кыргызской Республики, Российской Федерации, Республики Таджикистан и Республики Узбекистан. Утверждены также документы, регламентирующие деятельность Делового Совета ШОС и его постоянно действующего секретариата, который располагается в г. Москве [12]. Председатель КНР Ху Цзиньтао во время встречи высказал мнение, что учреждение Делового совета ШОС создало хорошую платформу для более частых контактов и активизации сотрудничества между предпринимателями шести стран [13].

На Учредительном заседании было принято Положение о Деловом совете [14] и были решены и организационные вопросы – выборы Правления Делового совета и определение места размещения его Секретариата. Председателем Правления Делового совета избран Д. Мезенцев [15], заместителями председателя Правления – Б. Перфильев (Кыргызстан) и Ш. Саидов (Таджикистан). Местонахождением штаб-квартиры Секретариата Делового совета ШОС выбрана г. Москва.

Составной частью Учредительной сессии Делового совета стало также проведение Форума промышленников и предпринимателей шести стран, входящих в ШОС.

Деловой совет ШОС является неправительственной структурой, объединяющей наиболее авторитетных представителей бизнес-сообщества государств-членов ШОС с целью расширения экономического сотрудничества в рамках организации, налаживания прямых связей и диалога между деловыми и финансовыми кругами стран ШОС [16], содействия практическому продвижению многосторонних проектов, определенных главами правительств в «Программе торгово-экономического сотрудничества» [17]. Как отмечает исполнительный секретарь Делового Совета С.В. Канавский, «Деловой совет – это общественная структура, которая состоит из шести национальных частей и Секретариата. Наша задача – организация деловых форумов, подготовка проектов в рамках экономического взаимодействия. Это активно действующая структура, которая выполняет функцию поддержки бизнеса в рамках развития государственных стратегий» [18].

25 октября 2006 г. в г. Москве состоялось первое заседание Правления Делового совета ШОС, а уже на следующий день на встрече глав правительств государств-членов ШОС был подписан протокол о конституализации Делового совета в качестве одного из ключевых инструментов Шанхайской организации сотрудничества [19].

Фактически, с этого момента Деловой совет ШОС начал свое существование как самостоятельная неформальная структура, способная принимать рекомендательные решения и давать экспертные оценки по перспективным направлениям подключения представителей деловых и финансовых кругов государств-членов ШОС к торгово-экономическому, инвестиционному и другому взаимодействию в рамках ШОС.

В соответствии с Положением о Деловом совете, основными задачами Делового совета являются: - содействие развитию эффективного регионального сотрудничества государств-членов в торгово-экономической, кредитно-финансовой, научно-технической, энергетической, транспортной, телекоммуникационной, агропромышленной и других областях, представляющих общий интерес для деловых и финансовых кругов государств-членов ШОС;

- привлечение деловых и финансовых кругов государств-членов к реализации проектов в различных сферах экономики на территории государств-членов ШОС, содействие развитию прямых контактов и связей между деловыми кругами стран ШОС;

- оказание содействия в поиске источников финансирования, партнеров и других форм участия, необходимых для реализации инвестиционных проектов государств-членов ШОС;

- выработка рекомендаций и предложений по совершенствованию условий для экономического сотрудничества в рамках ШОС;
- расширение форм сотрудничества деловых и финансовых кругов государств-членов ШОС в рамках специальных рабочих групп и путем проведения различных мероприятий (выставок, конференций, семинаров и др.);
- осуществление информационного обмена в интересах развития сотрудничества деловых и финансовых кругов государств-членов ШОС;
- разработка планов и программ сотрудничества деловых и финансовых кругов государств-членов ШОС в соответствующих областях;
- взаимодействие и укрепление связей с экономическими, финансовыми организациями, торгово-промышленными палатами, предприятиями как государств-членов ШОС, так и других государств, обмен с ними информацией, оказание содействия деловым кругам ШОС в развитии их хозяйственной деятельности за рубежом [20].

В целях стимулирования эффективных деловых связей в рамках ШОС и содействия достижению экономических задач 16 августа 2007 г. Деловым советом ШОС и Межбанковским объединением ШОС подписано соглашение о сотрудничестве.

Опираясь на динамизм и заинтересованность делового сообщества, Деловой совет ШОС тесно сотрудничает с министерствами и ведомствами экономического блока правительств, не подменяя их работу.

Деловой совет в своей деятельности также использует такие формы, как бизнес-форумы, выставки, презентации, конференции и симпозиумы, организуемые самостоятельно или в рамках «Форума ШОС» [21].

По нашему убеждению, будущее Делового совета несомненно определяется, в первую очередь, экономическим сотрудничеством – его масштабом, интенсивностью и эффективностью развития, взаимосочетанию интересов всех и каждого в отдельности из партнеров.

Деловой совет ШОС как объединение деловых и финансовых кругов способен внести значительный вклад в углубление торгово-экономического сотрудничества и улучшение инвестиционного климата в пространстве ШОС.

Особенностью Делового совета ШОС является то, что среди приоритетных направлений межгосударственного сотрудничества, наряду с энергетикой, транспортом, телекоммуникациями, кредитно-банковской сферой, Совет выделяет взаимодействие стран ШОС в области образования, науки и инновационных технологий, здравоохранения и сельского хозяйства.

Решающую роль в выполнении задач, стоящих перед ШОС – наряду с государствами-членами ШОС – должен сыграть такой важнейший инструмент многостороннего экономического взаимодействия, как Деловой Совет стран-членов ШОС. Именно Деловой Совет может обеспечить практическую стыковку решения стратегических задач, стоящих перед ШОС, с конкретными интересами бизнеса в государствах-членах ШОС.

Деловой совет ШОС – это уникальное явление в экономической интеграции в рамках ШОС. С одной стороны, Деловой совет не является официальным органом ШОС, что может навести на мысль об его неофициальном статусе. Однако, именно неправительственный характер Делового совета является важным и уникальным, т.к. доверие бизнес-сообщества к неправительственному форуму намного выше, ибо оно продвигает интересы именно деловых кругов государств-членов ШОС.

С другой стороны, Положение о Деловом совете было утверждено главами государств и правительств ШОС, что говорит об ее высоком статусе. Государства-члены ШОС в Положении о Совете прямо закрепили, что Деловой совет создается в целях содействия расширению экономического сотрудничества в рамках ШОС, налаживания прямых связей и диалога между деловыми и финансовыми кругами государств-членов ШОС, привлечения их к всестороннему деловому сотрудничеству в торгово-

экономической и инвестиционной областях. Эти обстоятельства говорят о высоком статусе Делового совета, ибо Деловой совет — это своего рода мост между правительствами государств-членов ШОС и бизнесом.

Претворение в жизнь новых, инновационных инструментариев интеграционного развития может позволить углубление экономического сотрудничества между государствами-членами ШОС. Именно Деловой совет ШОС является продуктом инновационного развития, которая выступает ярким примером соединения воедино экономических устремлений цепочки «правительства – бизнес-сообщество – ШОС».

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 7 февраля 2017 г. // Собрание законодательства Республики Узбекистан. – Т., 2017. – № 6. – С. 70.

2. «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах». Приложение № 1 к Указу Президента Республики Узбекистан № УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 7 февраля 2017 г. // Собрание законодательства Республики Узбекистан. – Т., 2017. – № 6. – Ст. 70.

3. Выступление Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на заседании Совета глав государств СНГ, 12 октября 2017 г. (г. Сочи, Российская Федерация) // Народное слово. – Т., 2017. – 13 окт.

4. Шанхайская организация сотрудничества: экономическая интеграция и национальные интересы / Под общ. ред. акад. РАН А.И. Татаркина, акад. РАН В.А. Черешнева, д.э.н., проф. А.Ф. Расулева. – Екатеринбург: УрО РАН, 2010. – С. 17.

5. Толипов Ф.Ф. Большая стратегия Узбекистана в условиях геополитической и идеологической трансформации Центральной Азии. – Т.: Фан, 2005. С. 67-68.

6. Серебрякова Н.В. Шанхайская организация сотрудничества: проблемы политической интеграции в Центральной Азии: Автореф. дис. ... канд. полит. наук. – М.: РУДН, 2009. С. 5.

7. Быков А.И. Экономическое сотрудничество в рамках ШОС: основные направления и перспективы развития: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М.: МГИМО(У) МИД России, 2010. С. 3.

8. Перская В.В., Эскиндаров М.А. Точки сопряжения экономических стратегий развития государств – членов АТЭС и ШОС при переходе к многополярности (Методологические подходы и инструментарий выявления сфер взаимного интереса). – М.: Экономика, 2013. С. 22.

9. Цит. по: Третьюхин М.В. Деловой совет ШОС: новый неформальный уровень сотрудничества // <http://infoshos.ru/ru/?idn=15/>. – 2007. – 20 марта.

10. Ташкентская декларация глав государств — членов Шанхайской организации сотрудничества 16 июня 2004 г. // <http://kremlin.ru/supplement/3916>. – 2017. – 18 окт.

11. Деловой совет ШОС (Справочный материал) // http://www.mid.ru/sanhajskaa-organizacia-sotrudnicestva-sos-/-/asset_publisher/0vP3hQoCPRg5/content/id/939435. – 2014. – 7 окт.

12. Деловой Совет Шанхайской Организации Сотрудничества // <http://sco-russia.ru/cooperation/20140828/1013171322.html>. – 2017. – 12 окт.

13. Цит. по: Третьюхин М.В. Деловой совет ШОС: новый неформальный уровень сотрудничества // <http://infoshos.ru/ru/?idn=15/>. – 2007. – 20 марта.

14. См.: Положение о Деловом совете государств-членов Шанхайской организации сотрудничества. Утверждено Решением Сессии Делового совета государств-членов ШОС 14 июня 2006 г., г. Шанхай // <https://rus-sco.tpprf.ru/ru/about/>. – 2017. – 20 окт.

15. Председатель Делового совета в 2017 г. – Р.А. Баталов (Республика Казахстан).

16. Шанхайская организация сотрудничества: экономическая интеграция и национальные интересы / Под общ. ред. акад. РАН А.И. Татаркина, акад. РАН В.А. Черешнева, д.э.н., проф. А.Ф. Расулева. – Екатеринбург: УрО РАН, 2010. – С. 39.

17. См.: Программа многостороннего торгово-экономического сотрудничества государств-членов Шанхайской организации сотрудничества // Шанхайская организация сотрудничества: экономическая интеграция и национальные интересы / Под общ. ред. акад. РАН А.И. Татаркина, акад. РАН В.А. Черешнева, д.э.н., проф. А.Ф. Расулева. – Екатеринбург: УрО РАН, 2010. С. 767- 771.

18. Сергей Канавский: «Деловой совет ШОС служит инструментом поддержки эффективных проектов в интересах государства» // <https://www.south-insight.com/node/217527>. – 2015. – 17 окт.

19. Третьюхин М.В. Деловой совет ШОС: новый неформальный уровень сотрудничества // <http://infoshos.ru/ru/?idn=15/>. – 2007. – 20 марта.

20. П. 5 Положения о Деловом совете государств-членов Шанхайской организации сотрудничества. Утверждено Решением Сессии Делового совета государств-членов ШОС 14 июня 2006 г., г. Шанхай // <https://rus-sco.tpprf.ru/ru/about/>. – 20 окт. 2017.

21. П. 25 Положения о Деловом совете государств-членов Шанхайской организации сотрудничества. Утверждено Решением Сессии Делового совета государств-членов ШОС 14 июня 2006 г., г. Шанхай // <https://rus-sco.tpprf.ru/ru/about/>. – 20 окт. 2017.

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СТРАНАХ ЕАЭС

Н.М. Щербина

г. Минск, Беларусь

Институт экономики НАН Беларуси

В статье проанализированы модели государственного регулирования социальной инфраструктуры в странах ЕАЭС. Выделены общие характеристики государственного регулирования социальной инфраструктуры. Дана оценка перспективам сокращения государственного участия в развитии социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, модели государственного регулирования, здравоохранение, образование, жилищно-коммунальная сфера

THE STATE REGULATION MODELS OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN THE EAEU COUNTRIES

N.M. Shcherbina

Minsk, Belarus

The Institute of Economics NAS of Belarus

The article analyzes the state regulation models of social infrastructure in the EAEU countries. The general characteristics of state regulation of social infrastructure are highlighted. The assessment of the prospects for reducing state participation in the development of social infrastructure is provided

Keywords: social infrastructure, the state regulation models, healthcare, education, housing and communal services

В современных условиях развитие социальной инфраструктуры, обеспечивающей условия для качественного воспроизводства человеческого капитала, становится основным фактором повышения эффективности национальной экономики.

Основной целью государственного регулирования развития социальной инфраструктуры является повышения качества жизни населения. Социальная инфраструктура представляет собой сложную многоуровневую систему взаимосвязей и отношений, которые в совокупности обеспечивают жизнедеятельность и развитие общества. Базовые составляющие социальной инфраструктуры – система социального обеспечения и социальной защиты, образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство. Государственное регулирование развития социальной инфраструктуры осуществляется посредством деятельности, направленной на развитие базовых составляющих социальной инфраструктуры. Основной задачей и главным критерием эффективности государственного регулирования социальной инфраструктуры являются повышение уровня жизни населения, преодоление социальных проблем, развитие человека, его здоровья и образования.

В странах ЕАЭС сформировались свои национальные особенности развития социальной инфраструктуры, определяемые институциональным своеобразием, разным уровнем экономического развития, разными возможностями в обеспечении населения определенным уровнем и качеством жизни. Общей характеристикой моделей государственного регулирования социальной инфраструктуры в странах ЕАЭС является использование схожих правовых, административных и финансовых инструментов регулирования развития социальной инфраструктуры. При этом сами модели регулирования могут отличаться по ключевым элементам и механизмам их реализации.

Наиболее распространенной моделью государственного регулирования развития социальной инфраструктуры в странах ЕАЭС является синтез двух тенденций, предполагающий, с одной стороны, акцент на социальное государство и социально-ориентированную экономику, с другой - использование рыночных механизмов развития социальной инфраструктуры. Так, в Армении, Казахстане и Кыргызстане в практике государственного регулирования социальной инфраструктуры преобладает подход, при котором усиление процессов децентрализации социального обеспечения и предоставлении социальных услуг происходит на фоне сохранения государственного финансирования развития социальной инфраструктуры. На фоне децентрализации социального обеспечения происходит интегрирование в систему государственной социальной политики современных бизнес-моделей. Это обусловлено с одной стороны ограниченностью ресурсов для финансирования социальной сферы, с другой – необходимостью расширения и улучшения качества социальной инфраструктуры, что может быть достигнуто с увеличением количества поставщиков социальных услуг и ростом конкуренции между ними.

В Беларуси модель государственного регулирования социальной инфраструктуры выстроена на фундаменте унаследованной с советских времен протекционистской модели. Финансирование развития социальной инфраструктуры осуществляется исключительно из средств государственного бюджета, сохраняется высокая доля организаций государственного сектора в сфере предоставления социальных услуг. Вместе с тем, устойчивой тенденцией последних лет является декларирование необходимости разделения ответственности за социальное обеспечение между государством и гражданами. В практику социальной политики Беларуси внедряется субсидарная модель регулирования социальной инфраструктуры. По мнению А. Моровой [1], смысл этой модели заключается в том, чтобы, с одной стороны, государство обеспечивало условия для повышения качества жизни населения: предоставляло качественные медицинские и образовательные услуги, обеспечивало необходимую социальную защиту нуждающимся гражданам (нетрудоспособным, малообеспеченным, находящимся по объективным причинам в трудной жизненной ситуации, неконкурентным на рынке труда) предоставить социальную защиту. С другой стороны, сокращение субсидирования жилищно-коммунальной сферы, расширение платных услуг в сфере здравоохранения и образования

стимулируют граждан Беларуси к повышению ответственности за собственное благосостояние и качество жизни.

Государственное регулирование социальной инфраструктуры в России находится на пути сокращения государственного участия в развитии социальной инфраструктуры и повышения индивидуальной ответственности за решение проблем благосостояния на основе личного финансирования.

Социальная сфера в России финансируется преимущественно из бюджетных источников, основными из которых являются бюджетные трансферты (из федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и административных районов); бюджетные субвенции; общегосударственные внебюджетные и местные внебюджетные фонды. Бюджетом Российской Федерации предусмотрены отдельные статьи расходов на социальную политику и на финансирование социальной сферы (образование, здравоохранение и др.)

Социальная инфраструктура в России выстроена достаточно сложно. Присутствие организаций государственного сектора, осуществляющих свою деятельность за счет централизованных или территориальных бюджетов, сохраняется на высоком уровне. Кроме того, в системе социальной инфраструктуры широко представлены частные учреждения, которые действуют самостоятельно на коммерческих принципах, то есть получают плату с клиентов, и частные структуры, которые используют государственные средства на тех или иных основаниях (например, участие в обязательном медицинском страховании) в процессе предоставления социальных услуг.

Самофинансирование социального обслуживания (за счет средств населения) в последнее время приобрело широкие масштабы. Устойчивое недофинансирование отраслей социальной инфраструктуры со стороны государства привело к сокращению размеров бесплатного обслуживания населения предприятиями и учреждениями бюджетной сферы [2]. Результатом стала постепенная коммерциализация социальных отраслей, приведшая к усилению неравенства возможностей удовлетворения социальных потребностей для различных слоев и групп населения и снижению доступности социального обслуживания в целом [2, с.22].

Системное недофинансирование, в первую очередь, сказывается на качественных характеристиках социальной инфраструктуры. Если рассматривать систему образования, проблема накопившегося недофинансирования приобретает все большую актуальность и побуждает к непрерывным поискам механизмов эффективного использования государственных средств в сфере образования. Так, Россия, имея продолжительность общего среднего образования, соответствующую аналогичному сроку в развитых странах, являясь мировым лидером по охвату профессиональным образованием, тратит на обучение в полтора раза меньшую долю средств государственного бюджета — 3,5% ВВП против 5,2% ВВП в основной группе развитых стран. Это сопровождается достаточно низким уровнем инвестирования в образование частных средств — всего 0,8% ВВП. Согласно сопоставлениям данных ОЭСР, в 2015 году в России финансовое обеспечение образования по паритету покупательной способности из всех источников на одного студента колледжа или вуза было в среднем в 1,7 раза ниже, чем средний показатель для стран ОЭСР [3], для школы — в 2 раза ниже. Расходы на исследования и разработки в российских вузах на одного студента в 8 раз ниже, чем в среднем по ОЭСР [3]. Особенность финансирования образования в России заключается в том, что большая часть бюджетных средств направляется на выплату заработной платы, тогда как материальная база, методическое и технологическое обеспечение образовательного процесса не получили необходимых инвестиций и отстали в своем развитии. Возможности увеличения доли частных средств в финансировании образования ограничены уровнем доходов домашних хозяйств. По оценкам экспертов Высшей школы экономики 60% населения объективно не располагают достаточными

средствами, чтобы на желаемом уровне финансировать и даже софинансировать образование своих детей. Переход на платное общее образование или введение софинансирования в общеобразовательной школе могут привести к дифференциации образовательных стандартов, условий обучения, и даже к ограничению доступа к общему образованию.

Социальное расслоения в доступе к социальным услугам в России обостряется экономическим неравенством регионов, которое ограничивает возможности равного для населения всех территорий обеспечения социальными услугами. При этом в рамках консолидированного бюджета статьи расходов на развитие социальной сферы все больше перекладываются на регионы, то есть при условии экономической отсталости региона, перспективы развития отраслей социальной инфраструктуры крайне неблагоприятны. Во-вторых, непрерывный процесс «оптимизации» социальной сферы приводит к сокращению численности объектов социальной инфраструктуры, особенно в сельской местности. Потери в социальной инфраструктуре села могут привести к резкому снижению качества жизни сельского населения. Экспертами отмечаются возросшие до социально опасных размеров риски дифференциации доступа к социальной инфраструктуре в связи со снижением государственного участия в ее регулировании [4].

Так, в сфере здравоохранения в условиях сложившегося расслоения российского общества и коммерциализации медицинских услуг уже фактически сформирована двухступенчатая система предоставления медицинской помощи – высококачественные дорогостоящие услуги в частном секторе и низкокачественное бесплатное обслуживание в государственной системе здравоохранения. Эффективность функционирования такой системы без усиления регулирования участия государственных и муниципальных медицинских организаций в оказании платных медицинских ставится под сомнение экспертами в области развития здравоохранения [5]. Большая часть российских граждан по-прежнему получает медицинскую помощь бесплатно. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ, в 2016 г. 85% граждан, обратившихся за амбулаторной помощью, получили ее без какой-либо оплаты; полностью бесплатно лечились 75% пациентов стационаров [5]. Но из-за недостаточного финансирования здравоохранения происходит сокращение гарантированного набора бесплатных медицинских услуг и перевод более сложных и затратных форм предоставления медицинской помощи в разряд платных. Такой подход к организации платной и бесплатной медицинской помощи может привести к раздробленности системы здравоохранения и утраты ею социальных функций [4]. Использование различных инструментов финансирования сферы здравоохранения должно быть направлено на расширение платных медицинских услуг для обеспеченной части населения без ущерба для возможностей получения бесплатной медицинской помощи для основной части населения.

Важным структурным компонентом социальной инфраструктуры является жилищно-коммунальная сфера. Жилищный фонд и коммунальная инфраструктура занимают весомую долю в национальном богатстве России. Это сложно-структурированная сфера, которая включает в себя взаимозависимые, но в то же время и достаточно автономные предприятия и организации, деятельность которых прямо или косвенно связана с удовлетворением потребностей населения в жилье и коммунальных услугах. Жилищно-коммунальная сфера одной из первых подверглась реформированию, направленному на сокращение государственного участия в ее регулировании. Реформы продолжаются уже более 15 лет, но к настоящему времени окончательный дизайн модели регулирования жилищно-коммунальной сферы в России так и не сформировался. Первоначально основной вектор реформирования был направлен в сторону демонополизации, создания конкурентной среды и перехода к рыночным механизмам функционирования всех отраслей жилищно-коммунального хозяйства. Однако ряд существенных проблем с обеспечением качества и безопасности

предоставляемых услуг, прозрачного ценообразования, и что самое важное, доступности услуг, требуют активного государственного участия в данной сфере. На сегодняшний день государственное регулирование жилищно-коммунального хозяйства в России проводится по нескольким направлениям: нормативно-законодательная деятельность, обеспечивающая правовую основу развития ЖКХ; финансово-бюджетное регулирование (финансирование целевых программ развития на федеральном уровне; межбюджетные трансферты в части решения вопросов ЖКХ дотации государственным учреждениям на местном уровне; адресное субсидирование населения); тарифное регулирование. По мнению экспертов Всемирного банка [6], участие государства в развитии сферы ЖКХ в большей степени должно быть сфокусировано на создании технологических и институциональных условий для эффективной реструктуризации данной сферы. Разработка и внедрение инновационных технологий в работу отраслей ЖКХ, создание благоприятных условий для инвестирования в эту сферу способны значительно улучшить качество предоставляемых услуг населению.

Таким образом, анализ опыта государственного регулирования развития социальной инфраструктуры в Российской Федерации позволяет заключить, что, несмотря на увеличение количества поставщиков социальных услуг и конкуренцию между ними, сокращение государственного участия в развитии отраслей социальной сферы может сопровождаться рисками снижения доступа к социальным услугам и обострения социальной напряженности в обществе. По нашему мнению, для повышения индивидуальной ответственности за собственное благополучие должны быть сформированы необходимые условия в виде высокого уровня благосостояния граждан, отсутствие резкой территориальной дифференциации в уровне жизни населения. При этом важно сохранение гарантированного доступа к качественным социальным услугам для всех граждан вне зависимости от территории проживания и уровня благосостояния, что возможно при высокой степени вовлеченности государства в регулирование развития социальной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Морова, А.П. Модель социальной политики в Республике Беларусь: генезис и законодательное обеспечение // Социология – 2012. - №1. – С. 64-76
2. Бузмакова М.В. Социальная инфраструктура – важнейший фактор повышения эффективности национальной экономики / М.В. Бузмакова // Экономические науки. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010, № 3 (2). – С. 420–427.
3. Двенадцать решений для нового образования. Доклад Центра стратегических разработок и Высшей школы экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2018/04/06/1164671180/Doklad_obrazovanie_Web.pdf - Дата доступа: 18.06.2018
4. Соболева И.В., Чубарова Т.В. Социальная политика в России – контуры новой модели: научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2017. - 45 с.
5. Здравоохранение: необходимые ответы на вызовы времени. Доклад Центра стратегических разработок и Высшей школы экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share//direct/216183555> - Дата доступа: 05.09.2018
6. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства в России. Доклад Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/feature/2015/04/28/reforming-russias-housing-and-communal-services-sector> – Дата доступа: 12.09.2018

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ТОЙОТА)

Исследование поддержано грантом Президента РФ для ведущих научных школ России,
проект № НШ-3175.2018.6

С.А. Щитова, С.Н. Растворцева

г. Москва, Россия

Национальный исследовательский университет

Высшая школа экономики

В статье представлены современные системы менеджмента качества и определено их применение в практической деятельности на примере компании Тойота.

Ключевые слова: система менеджмента качества, компания Тойота.

MODERN QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS (ON THE EXAMPLE OF TOYOTA COMPANY)

Preparation of this paper was supported by the grant of the President of Russian Federation,
project No. NSc-3175.2018.6

S.A. Schitova, S.N. Rastvortseva

Moscow, Russia

National Research University

Higher School of Economics

The article deals with the modern quality management systems and defines their application in practice using the example of Toyota.

Keywords: quality management system, Toyota Company.

Введение. Инновации сегодня затрагивают не только сферу разработки нового продукта или его модификацию, но и процесс управления компанией и систему менеджмента качества. Ужесточение конкуренции на мировом рынке призывает компании к более продуманным, экономически и научно обоснованным подходам к внедрению новых принципов и инструментов в своей управленческой и производственной деятельности. Следствием допущенных ошибок могут быть потери прибыли и ослабление позиций на конкурентном рынке.

Важно определить базовые инструменты, помогающие избежать негативных последствий от внедрения управленческих инноваций. В данной работе нами будут рассмотрены принятые рекомендации в управлении компании Тойота, которая уже много лет занимает лидирующие позиции в бизнесе. Более того, в ходе работы, нами будут предоставлены не только укоренившиеся, давно изученные методы, но и инновационные подходы в сфере менеджмента качества компании Тойота.

Основная часть. Менеджмент качества – это деятельность организации, непосредственно направленная на улучшение качества выпускаемых продуктов и услуг. Грэм Ноулз в книге «Менеджмент качества» определяет, что «если «качество» является конечной точкой, то «управление качеством» является неким подходом или процессом для достижения поставленной цели» [7]. Автор выделяет восемь принципов, которые имеют значение в менеджменте качества: ориентация на клиента, внимание на стратегиях, устремленность на лидерство, сосредоточение на процессе, направленность на ценности клиентов, сосредоточение на научных аспектах, непрерывное улучшение, инновации и обучение и развитие качественного мышления. [7] Безусловно, каждая компания выбирает свой набор инструментов менеджмента качества, который является наиболее оптимальным для производства. Некоторые компании не только опираются на ключевые

принципы, но и создаёт свои. В качестве примера мы рассмотрим компанию Тойота, которая уделяет особое внимание вопросу менеджмента качества (табл. 1).

Таблица 1

Основные принципы организации системы качества и примеры из практики компании Тойота

№ п/п	Принципы	Примеры из практики Тойота
1	Принятие управленческих решений с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным финансовым целям [1]	Решение компании сократить расходы на маркетинг и инвестирование сбережений в новые технологии [2]
2	Процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению проблем [1]	Тойота всегда стремится наладить связи меж процессами и людьми, чтобы любая проблема выявлялась немедленно [1]
3	Использование системы вытягивания для избегания перепроизводства [1]	Сведение к минимуму незавершенное производство и складирование запасов. На данный момент компания дебржит в запасе лишь небольшое число запасов [1]
4	Равномерное распределение объема работ между сотрудниками [1]	Компании характерна равномерная нагрузка для подчиненных во всех процессах [1]
5	Остановка производства с целью решения проблем является частью производственной культуры [1]	Прекращение производства на одну неделю по причине нехватки стали в 2016 году [4]
6	Стандартные задачи – основа непрерывного совершенствования и делегирования полномочий сотрудникам [1]	Использование стабильных, воспроизводимых методов работы компании позволяет сделать результат предсказуемым
7	Использование визуального контроля, чтобы не упустить проблемы [1]	Тойота создает системы визуального контроля на рабочих местах, способствующие поддержанию потока и вытягивания [1]
8	Использование только надежных, испытанных технологий [1]	Зачастую в компании на первом этапе происходит ручное выполнение процесса, и только потом вводится дополнительное оборудование [1]
9	Воспитание лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других [1]	В компании Тойота воспитание лидеров происходит внутри семьи, так как компания передается из поколения в поколение
10	Воспитание незаурядных людей и формирование команды, исповедующих философию компании [1]	Компания уделяет огромное внимание обучению и стажировке своих сотрудников
11	Открытость и содействие во взаимоотношениях с партнерами и поставщиками [1]	Политика открытых дверей для потенциальных партнеров
12	Принцип “генти генбуцу”. Все сотрудники, включая высший состав, должны визуально оценивать проблему для подлинного восприятия [1]	Представители высшего руководства компании и руководители подразделений всегда присутствуют лично при возникновении трудной ситуации [1]
13	Важные решения необходимо принимать, не торопясь и взвешенно, но внедрять решение необходимо быстро [1]	Чтобы избежать ошибки, компания прибегает к принципу совместного решения проблем, выслушивая идеи каждого из сотрудников
14	Постоянный самоанализ (хансей) и непрерывное совершенствование (кайдзен) [1]	Компания не останавливается на достигнутом и вводит в производство проекты беспилотных и летающих автомобилей, а также робототехники [6]

Компания Тойота всегда стремилась не только получить высокую прибыль, но и максимально удовлетворить запросы своих покупателей. Этот производитель постоянно пытается развить идеи, которые бы способствовали совершенствованию компании в долгосрочной перспективе. Так, за долгое время существования компании, методом проб и ошибок, были выявлены и установлены «14 принципов менеджмента» ведущей компании мира. Эти принципы управления сформулированы и вынесены на общее обозрение Л.Джеффри, американским профессором, который посвятил 20 лет жизни тщательному изучению компании Тойота [1].

Рассмотрим представленные принципы более подробно. Итак, первый принцип заключается в философии долгосрочной перспективы. Согласно этому правилу, компаниям необходимо научиться принимать управленческие решения с расчетом на далекое будущее, даже если компании придется понести некий ущерб в настоящем [1]. Так, например, в июне 2018 года компанией было принято решение о сокращении расходов на маркетинг для более качественного исследования топлива. Компания, преданная инновациям, инвестировала сбережения в новые технологии, отменив важные контракты с китайским рекламным агентством Dentsu Inc [2]. Таким образом, мы видим, что компания, действительно, следует одному из наиболее важных принципов менеджмента организации.

Перейдем к рассмотрению второго принципа, который Лайкер Джеффри сформулировал так: «Процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению проблем» [1]. Этот принцип означает, что в организации должен существовать некий поток движения информации, который станет частью организационной культуры компании и наладит связи между процессами и людьми. Это движение способствует постоянному развитию внутренней системы, которая совершенствует компанию [1].

Третий принцип говорит о необходимости использовать систему вытягивания для борьбы с такой немаловажной проблемой, как перепроизводство продукции [1]. Главное правило компании Тойота – «точно вовремя» заключается в том, что запас изделий должен пополняться только по мере их потребления. Чтобы не сталкиваться с проблемой перепроизводства, необходимо создать детальный производственный план, который сможет устранить проблемы, с которыми можно столкнуться в процессе создания автомобиля. Так, компания Toyota использует систему «Канбан», идея которой заключается в использовании карты контроля продукта, на которые вводится вся детальная информация о продукте, такая как имя, код и место хранения (рис. 1).



Рис.1. Диаграмма системы «Канбан»

Источник: [3]

Безусловно, данная система оказывает положительное влияние на производительность компании, сокращая ненужные расходы.

«Распределяй объем работ равномерно: работай как черепаха, а не как заяц», - именно так звучит четвертый принцип менеджмента компании Тойота [1]. Он говорит о том, что для эффективного производства необходимо не только устранение потерь, но и устранение перезагрузки людей. Это правило действительно характерно для компании Тойота, ведь она постоянно думает о благополучии своих сотрудников. Однако не всегда данный принцип существовал в компании Тойота. Если рассмотреть производство компании в 1955 году, то можно выявить достаточно низкую скорость работы. В данный период 700 рабочих обслуживали 3500 станков. Это означает, что один сотрудник брал ответственность за 5 станков. В подобной ситуации на одном станке может закончиться производственный цикл, пока рабочий направляется к другому станку. Тем самым, процесс производства замедлялся в разы. В наши дни эта проблема была устранена: компания прибегает к найму временных рабочих, так как на станках возможно работать и после кратковременного обучения. Тем самым, принцип равномерного распределения работ выполняется полностью. [8]

Пятый принцип можно объединить с двумя предыдущими. Он говорит о том, что иногда необходимо сделать остановку в производстве с целью решения накопившихся проблем. Кроме того, в организации должна существовать система поддержки, готовая к оперативному решению проблем и принятию корректирующих действий. Так, после взрыва на сталелитейном заводе одного из филиалов Тойота в феврале 2016 года, компания прекратила производство в течении одной недели ввиду нехватки стали. Проблема была решена достаточно быстро благодаря отработанной системе поддержки. Через 7 дней после взрыва производство было полностью восстановлено. Далек не каждая компания может решить такую масштабную проблему за такой малый срок [4].

Следующий немаловажный принцип заключается в стандартизации задач. Стабильность и накопление знаний являются очень важными для компании Тойота. [1]. Ключевым аспектом возможности существования данного принципа является тот факт, что компания передается из поколения в поколение. Тем самым, Тойота минимизирует возможность резких незапланированных изменений в производстве ввиду прихода нового управляющего.

Седьмой и восьмой принципы также помогут избавиться организации от значительных проблем. Они говорят о том, что необходимо постоянно использовать визуальный контроль в производстве, чтобы поддерживать систему организации. Также, принципы призывают использовать только надежные и проверенные технологии. Безусловно, компании поощряют введение инноваций в сфере производства, но они не должны нарушать стабильность, надежность и положительную предсказуемость в производстве [1]. Стремление к максимальной надежности в производстве можно раскрыть через следующий пример: в Японии отделение рабочих от станков началось еще в 1920 году. Именно в это время компания стала полностью переходить на автоматизированный труд: теперь станок мог выполнять полную работу по производству деталей. Более того, станки стали способны самостоятельно обнаруживать и исправлять проблемы в выполняемой ими работе. Однако рабочие и в наши дни продолжают стоять, наблюдая за станками, так как эта «старая привычка» позволяет получить большую надежность и стабильность во время производства. [8]

Девятый, десятый и одиннадцатый принципы относятся к отдельному разделу в менеджменте, который включает в себе развитие сотрудников и партнеров, в поддержании ценностей организации. Компания Тойота придерживается принципа, который предполагает, что в организации лучше воспитывать своих лидеров, чем покупать их за пределами компании. Также необходимо создание сильной, стабильной производственной культуры, которую лидеры, в свою очередь, должны знать как свои пять пальцев.

Ключевым отличием компании Тойота является отношение к партнерам и поставщикам. Многие компании недооценивают важность этого звена, ставя их ниже других сотрудников. Toyota же постоянно стимулирует рост и развитие партнеров компании. Важно отметить, что компания основывается на политике открытых дверей, предоставляя равные возможности всем потенциальным партнерам. Для сотрудников компании Тойота важной деталью является взаимное доверие и взаимное процветание [1]. Так, партнерам в течение всего года предоставляются такие программы, как обучение управлению качеством и технологическим навыкам, обучение руководству, а также обучение по вопросам безопасности и здравоохранения. Тем самым, организация достигает исключительных результатов [5].

Теперь можно перейти к последним трем принципам менеджмента компании, которые объединены общим разделом, который носит следующее название: «Постоянное решение фундаментальных проблем стимулирует непрерывное обучение» [1]. Во-первых, по правилам компании, чтобы разобраться в сложной ситуации, необходимо увидеть все своими глазами, лишь тогда понимание проблемы будет подлинным. Во-вторых, принятие решений должно быть взвешенным и обоснованным. Компании прибегают к процессу совместного обсуждения проблем и потенциальных решений, который носит название *немаваси*. В данном процессе принимают решение все сотрудники. Безусловно, он занимает большое количество времени, но главным плюсом является возможность масштабного поиска решений и подготовка условий для оперативной реализации принятых решений [1]. И наконец, в-третьих, компания призывает ответственно подходить к неустанному самоанализу и непрерывному совершенствованию. Так, например, в декабре 2017 года Toyota Motor Company объявила о намерении перехода к полностью электрическим автомобилям. А уже в январе 2018 года компания предоставила новейшую версию своего беспилотного автомобиля, который, по оценкам экспертов, сильно обходит своих конкурентов [6].

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод, что все принципы, разработанные Тойотой в течении десятилетий, помогают компании процветать и в наши дни. Более того, методы менеджмента качества позволяют компании выходить на более высокий производственный уровень, занимать лидирующие позиции в вопросе конкуренции на международном рынке. Есть множество организаций, как малых, так и достаточно крупных, которые придерживаются только некоторым, «отобранным» принципам подхода Тойота в сфере управления качеством производства. И как следствие, компаниям удается на некоторое время добиться более высоких результатов. Но как показывает практика, компания добивается высот в сфере производства и продаж только в случае соблюдения всех принципов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Записи компании Тойота «Just-in-Time – Philosophy of complete elimination of waste»// Сайт: www.toyota-global.com (https://www.toyota-global.com/company/vision_philosophy/toyota_production_system/just-in-time.html)
Просмотрено:1.02.2019.

2. Записи компании Тойота «Relations with Our Business Partners» (2016)// Сайт: www.toyota-industries.com (<https://www.toyota-industries.com/csr/management/partners/>)
Просмотрено:1.02.2019

3. Лайкер Д. (2018) Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. М.: Точка

4. Синго С. (2006) Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства. М: институт комплексных стратегических исследований ([http://gtu.ge/Agro-Lib/\[Sigeo_Singo\]_Izuchenie_proizvodstvennoi_sistemue_\(BookFi.or.pdf](http://gtu.ge/Agro-Lib/[Sigeo_Singo]_Izuchenie_proizvodstvennoi_sistemue_(BookFi.or.pdf))

5. Хижняк Н. (2018) Новый самоуправляемый автомобиль может «видеть» на 200 метров вокруг // Сайт: www.hi-news.ru (<https://hi-news.ru/tag/toyota>) Просмотрено: 1.02.2019

6. Knowls G. (2011) Quality Management Сайт: http://www.znrfak.ni.ac.rs/SERBIAN/010-studije/oas-3-2/predmeti/iii_godina/316-komunalni_sistemi_i_zivotna_sredina/seminarski_radovi/2014/s175_S200.pdf Просмотрено: 1.02.2019

7. Shirouzu N. (2018) Toyota, pressed to innovate, is cutting marketing costs to fuel research// Сайт: www.reuters.com (<https://www.reuters.com/article/us-toyota-china-dentsu-exclusive/exclusive-toyota-pressed-to-innovate-is-cutting-marketing-costs-to-fuel-research-idUSKBN1JG3JH>) Просмотрено: 1.02.2019.

8. Tajitsu N. (2016) Toyota to stop Japan production for one week due to steel shortage// Сайт: www.reuters.com (<https://www.reuters.com/article/us-toyota-production/toyota-to-stop-japan-production-for-one-week-due-to-steel-shortage-idUSKCN0VA15R>) Просмотрено: 1.02.2019

ИЗ ПРАКТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА РУБЕЖОМ

Г.А. Эрдонова, Н.У. Шарипова

г.Бухара, Узбекистан

Академический лицей Бухарского

инженерно-технологического института

В статье рассматривается практика государственной поддержки малого предпринимательства за рубежом

Ключевые слова: государственная поддержка, малое предпринимательство

FROM THE PRACTICE OF STATE SUPPORT TO SMALL ENTREPRENEURSHIP ABROAD

G.A. Erdonova, N.U. Sharipova

Bukhara, Uzbekistan

Academic Lyceum of the Bukhara

Engineering Technological Institute

The article reveals the practice of state support of small entrepreneurship abroad.

Keywords: state support, small entrepreneurship

Разработка современной политики государственного регулирования малого предпринимательства возможна на базе анализа опыта экономически развитых стран мира. Исследование своеобразия эволюции государственного регулирования малого предпринимательства имеет важное методологическое значение для объективной оценки современной роли малых предприятий в социально-экономическом развитии государства.

На современном этапе развития Республики Узбекистан существенно усиливается значение социального фактора, в котором малый бизнес играет особую роль. В экономически развитых странах делается акцент на становление социальной государственности, предпочтение отдается моделям социально ориентированной рыночной экономики. Первоочередную роль в процессе создания такого хозяйственного порядка, который ставит рынок на службу социальным целям, играет именно малое предпринимательство, являясь наиболее мобильной формой активизации инициативной деятельности граждан.

Очевиден научный интерес к разработке проблемы развития малого предпринимательства, тем не менее, малоизученными остаются ее важнейшие аспекты: механизмы государственного регулирования малого предпринимательства и его роль в обеспечении экономического роста. Актуальность темы также связана с необходимостью переоценки критериев эффективности государственной поддержки малого предпринимательства, анализа изменений и особенностей формирования концепций государственной экономической политики в Узбекистане.

Опыт развитых стран свидетельствует, что для появления и стабильного развития финансовой инфраструктуры для малого бизнеса необходимым условием является активная государственная политика. И именно она зачастую и определяет те схемы финансирования малого бизнеса, которые становятся традиционными для той или иной национальной экономической системы. Проведем анализ нескольких вариантов государственной поддержки сектора предпринимательства в некоторых странах мира.

В американской экономике сложились две независимо сосуществующие формы финансовой поддержки малого предпринимательства: частное и государственное. Государственная поддержка осуществляется прямым финансированием через специально созданную в 1953 году Администрацию Малого Бизнеса США (SBA). Это федеральная структура с региональными и межрегиональными подразделениями по всей стране, существующими в форме филиалов или местных центров (SBDCs - Small Business Development Centers), финансируемыми из федерального бюджета. Эти подразделения оказывают предпринимателям услуги в любой сфере инфраструктуры малого бизнеса и на любом этапе его существования: от samozанятости до выхода на мировой рынок. В Администрации Малого Бизнеса ежегодно разрабатываются и реализуются программы развития малого бизнеса по разным направлениям. На сегодняшний день их около пятидесяти. Наиболее известные из них – «7а» и «504».

Программа «7а» предусматривает предоставление гарантии предпринимателю при обращении за кредитом в банк, если он не имеет требуемого банком обеспечения. Для суммы не более 750 тыс. долл. США гарантия предоставляется на 75% займа; не более 100 тыс. долл. США - на 80%. Сроки предоставления гарантий значительны: до 10 лет на оборотный капитал и до 25 лет на основной, при этом процентная ставка не должна превышать 2,75 пункта ставки займа.

Программа «504» предназначена оказывать содействие предпринимателям в расширении и модернизации своего бизнеса. Деятельность малого предприятия подвергается финансовому анализу и при положительном решении предоставляется долгосрочный кредит для покупки элементов основного капитала. В рамках данной программы гарантия предоставляется под 40% займа, но ее сумма не должна превышать 1 млн. долл. США. Экспортные операции малого бизнеса кредитуются через Центры содействия экспорту, созданные Администрацией малого бизнеса совместно с Министерством торговли США.

Важными направлениями деятельности Администрации малого бизнеса являются информационная поддержка и обучение предпринимателей. Для реализации этого направления при SBA созданы группы SCORE (Counselors to America's Small Business), имеющие около 400 филиалов, в которых работают свыше 10 тыс. бывших и нынешних руководителей и владельцев малых предприятий. Особую группу в этом направлении образуют Центры женщин-предпринимателей (WBCs), специализирующиеся на подготовке женщин к управлению малым бизнесом (таких центров около 100). В группах SCORE и WBC проводятся различные курсы и тренинги. Их деятельность финансируется Федеральным Правительством и приносит опосредованную выгоду в виде прироста ВВП.

В Германии государство предоставляет финансовые ресурсы коммерческим кредитным организациям, кредитующим малые предприятия, с целью стимулирования микрофинансирования малого бизнеса. Для этого создана финансовая группа KfW

Group, которая на 80% принадлежит Правительству Германии. Эта группа выполняет функции и банка развития, и агентства по финансированию экспорта, и кредитной организации. Она предоставляет льготные кредиты более 3 млн. малых предприятий Германии.

Особенностью предоставления кредитов по немецким государственным программам являются разработанные единые и ясные для всех правила в совокупности с типовыми принципами банковского кредитования, т.е. кредиты могут получить только кредитоспособные предприниматели, а прочие факторы во внимание не принимаются. Заявки на получение кредитов подаются в коммерческие банки, которые заключают с финансовой группой KfW договор о рефинансировании кредитов, в соответствии с которым обязуются возратить предоставленные им средства. Затем государственный банк переводит деньги коммерческим банкам, а те, в свою очередь, предоставляют кредиты малым и средним предприятиям. Коммерческий банк заключает с предприятием кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Выплаты предпринимателей по процентам и по основному кредиту переводятся коммерческим банком государственному. Коммерческие банки при этом берут на себя от 50 до 100 % ответственности за возврат предоставленных кредитов. За услуги по реализации льготных кредитов коммерческие банки получают маржу.

Малому бизнесу в Германии предоставляются следующие льготные условия кредитования:

- низкая процентная ставка по кредитам;
- долгосрочные кредиты (до 10 лет);
- освобождение от выплат по кредиту в первые два года;
- возможность долгосрочного возвращения кредита;
- возможность долевого финансирования: за счет государственных средств финансируется только определенная часть бизнес-проекта, а оставшаяся часть финансируется за счет собственных или других заемных средств. Кроме финансовой помощи, немецкое государство также оказывает малому предпринимательству и активную информационную поддержку путем организации всесторонних консультаций для предпринимателей всех стадий развития бизнеса.

В Финляндии реализация государственной поддержки малого и среднего предпринимательства происходит через созданное в 1999 году ОАО «Финнвера», 100 % акций которого находится в собственности государства. Это акционерное общество создано для предоставления высокорисковых кредитов с целью содействия как развитию деятельности национальных предприятий внутри страны, так и их выходу на мировой рынок.

На финансовом рынке ОАО «Финнвера» тесно сотрудничает с банками и другими финансовыми организациями, дифференцируя свои финансовые услуги для удовлетворения существующих или потенциальных потребностей предпринимателей в особых кредитах с повышенным риском. При этом направления кредитования разрабатываются в соответствии со стратегическими целями региональной и промышленной политики государства. Решения о кредитовании принимаются на основе анализа хозяйственной деятельности предприятия, в котором оцениваются экономическое положение предприятия на данный момент, его позиция на рынке, а также общие перспективы отрасли и данного предприятия. Как правило, «Финнвера» выступает как соинвестор с другими финансовыми организациями. Разделение рисков осуществляется за счет многоканального финансирования, схема которого разрабатывается для каждого предприятия.

Принятию решения о финансировании при открытии предприятия или его развития всегда предшествует анализ его деятельности, изучение его экономического положения и проекта, за финансированием которого обращаются. Результаты такого

исследования нужны также и самому предпринимателю как важный инструмент для оценки собственной деятельности и факторов успеха. Специалисты «Финнвера» имеют широкий опыт аналитических исследований предпринимательской деятельности в различных отраслях экономики Финляндии, а также являются профессионалами по рискованному финансированию и управлению рисками. «Финнвера» постоянно сотрудничает с банками и другими отечественными и международными организациями с целью развития конкурентоспособных и отвечающих потребностям клиентов форм финансирования.

«Финнвера» имеет дочерние предприятия:

– АО «Фиде» – осуществляет компенсацию процентов по поддержанным государством экспортным кредитам и кредитам в сфере судостроения;

– АО «Спикера» – реализует специальные проекты и осуществляет краткосрочные инвестиции;

– АО «Тиетолаки» – предоставляет юридические услуги для малых предприятий.

Деятельность рассматриваемого государственного ОАО организована через 15 региональных подразделений, что позволяет оперативно принимать решения. Кредиты малым предприятиям и финансовая поддержка экспорта осуществляются обычно в регионах, а решения о финансировании крупных предприятий принимаются в отделе крупных клиентов центрального офиса. Финансовые услуги ОАО «Финнвера» широко дифференцированы: кредиты и гарантии начинающим предпринимателям и малому бизнесу, кредиты и гарантии инвестирования и развития предприятия, финансирование для увеличения собственного капитала предприятия, гарантии и поручительства на открытие рисков при экспорте и работе предприятия на международном рынке и др. Кредиты, поручительства, экспортные гарантии и прочие услуги разработаны с учетом потребностей бизнеса на всех его стадиях. Кроме того, «Финнвера» является региональным финансовым посредником по программам Европейского союза по развитию малого бизнеса, а также финансовым посредником Европейского Инвестиционного Банка.

В Китае финансирование малых предприятий осуществляется в рамках различных программ и инструментов, разрабатываемых и применяемых центральными и местными финансовыми учреждениями, которые предоставляют постоянную финансовую поддержку малому предпринимательству. При них созданы различные фонды поддержки малого бизнеса, роль которых в развитии малого предпринимательства непрерывно усиливается. В 1999 году Государственная комиссия по экономике и торговле издала «Руководство по созданию пилотных проектов по предоставлению гарантий по кредитам малому бизнесу» и начала активно создавать такие гарантийные схемы и предоставлять по этим схемам не прямое финансирование предпринимателям малого и среднего бизнеса.

В настоящее время схема предоставления государственных гарантий стала эффективным методом решения проблем финансирования малого бизнеса. Для стимулирования и развития кредитных и гарантирующих организаций Государственное Управление по налогам выпустило в 2001 г. Инструкцию об освобождении от налога на прибыль организаций, предоставляющих гарантии и повторные гарантии по кредитам малому бизнесу, создав тем самым режим льготного налогообложения для некоммерческих организаций, поддерживающих национальный бизнес. Такие организации могут быть освобождены от налога на прибыль сроком до трех лет в зависимости от их дохода по предоставленным гарантиям. В 2004 г. Национальная Комиссия по развитию и реформам и Государственное Управление по налогам совместно выпустили «Уведомление по вопросам освобождения от налога на прибыль учреждений, предоставляющих МП гарантии по кредитам» с целью расширения спектра и дальнейшего развития организаций, предоставляющих гарантии по кредитам. Еще одна государственная структура - Министерство финансов - выпустила в 2001 г. нормативный документ «Меры по управлению рисками

организаций, предоставляющих гарантии по кредитам для малых предприятий». В нем определены правила деятельности гарантийных фондов: от их организационно-правовой формы, оборота, принципов работы до платы за использование гарантий и резервов по задолженностям и выплатам гарантий.

Китайское правительство развивает финансовые схемы поддержки инновационного предпринимательства. Предполагается:

- поддерживать покупку акций новых компаний для привлечения инвестиций в предприятия, не являющиеся инновационными;
- оказывать поддержку высокотехнологичным компаниям через фонды венчурного финансирования;
- размещать списки высокотехнологичных компаний на специальных досках на биржах высоких технологий.

Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса осуществляется и из региональных бюджетов. Так, администрация южно-китайской провинции Гуандун с 2003 по 2009 г. инвестировала более 5 миллиардов юаней (602,41 миллиона долларов США) в технологическую реструктуризацию малых и средних предприятий. Ежегодный прирост инвестиций малых и средних предприятий в основной капитал составил 24 %. В стране действует ряд международных программ, однако их вклад в финансирование малого предпринимательства незначителен по сравнению с объемом помощи, оказываемой правительством КНР.

Рассмотренные нами формы кредитования малых предпринимательских структур сведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные формы кредитования малых предприятий (МП) в зарубежных странах

Страна	С участием государства	За счет коммерческих кредитных организаций
США	Предоставление кредитов через Администрацию Малого Бизнеса	За счет собственных средств вне связи с деятельностью государства
Германия	Государство предоставляет финансовые ресурсы коммерческим кредитным организациям, кредитующим МП	За счет средств, предоставляемых государством, получая за свои посреднические услуги маржу
Финляндия	Предоставление кредитов через государственное Агентство Finnvera	За счет собственных средств вне связи с деятельностью государства
Китай	Перераспределение кредитных рисков	За счет собственных средств, но риски кредитования минимизируются путем частичной передачи их государству

Таким образом, государства с рыночной экономикой проводят активное регулирование малого бизнеса и оказывают широкое содействие его развитию, применяя формы и методы, разработанные с учетом стратегических целей национальных экономик. Это позволяет предположить, что для появления и стабильного развития финансовой инфраструктуры малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане необходимым условием должна являться активная государственная политика.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЛОГИСТИКИ

Ю.П. Якубук

г. Минск, Беларусь

Институт экономики НАН Беларуси

Многие государства и крупнейшие компании мира придают важное значение вопросам повышения эффективности логистических систем. В статье выявлены основные тренды в развитии мирового рынка логистических услуг, обусловленные процессами глобализации и развитием информационных технологий и определяющие конкурентные преимущества страны в мировой экономике.

Ключевые слова: логистика; логистический рынок, экологическая логистика; транспортно-логистические центры; интернет-торговля; Республика Беларусь.

GLOBAL TRENDS IN LOGISTICS DEVELOPMENT

Y. P. Yakubuk

Minsk, Belarus

The Institute of Economics NAS of Belarus

Many States and major companies in the world attach a great importance to improving the efficiency of logistics systems. The article reveals the main trends in the development of the world market of logistics services caused by the processes of globalization and the development of information technologies and determining the competitive advantages of the country in the world economy.

Keywords: logistics; logistic market, environmental logistics; transport and logistics centers; Internet trade; Republic of Belarus.

Логистическая деятельность охватывает все отрасли экономики и оказывает существенное влияние на повышение ее эффективности. Для Республики Беларусь, являющейся страной с открытой экономикой и высоким транзитным потенциалом, необходимость ускоренного развития логистической системы приобретает особое, стратегическое значение.

Мировой рынок логистических услуг в настоящее время проходит через процесс существенных изменений, оказывающих непосредственное влияние как на логистических операторов, так и на всех субъектов экономических отношений. Основными движущими силами этого рынка являются глобализация мировой экономики, рост международной торговли, стремление предприятий к оптимизации затрат на всех этапах производственного цикла.

Важным трендом в мировой экономике на сегодняшний день является рост **аутсорсинга** транспортно-логистических услуг, то есть переход от построения внутрифирменных логистических схем к передаче управления цепями поставок логистическим операторам. Доля аутсорсинга в общем объеме логистических услуг в разных странах Европы составляет около 60%, в Китае – 48%, в России – 22%, в Беларуси – около - 35% [1, с. 46].

В первую очередь к логистическим операторам обращаются производители потребительских товаров и предприятия розничной торговли, которые передают логистические процессы на аутсорсинг с целью минимизировать затраты, оптимизировать цепи поставок, а также сократить необходимые трудовые ресурсы.

Логистические компании разрабатывают эффективные схемы доставки и предоставляют комплексные (сопутствующие) услуги, обеспечивающие потребителям

снижение затрат и стоимости доставки. При этом наблюдаются более высокие темпы роста сопутствующих услуг по сравнению с темпами роста транспортных услуг.

Обостряющаяся конкуренция на рынке международных транспортно-логистических услуг требует новых подходов к развитию транспортных отношений, созданию новых технологий, повышению качества предоставляемых услуг.

Согласно исследованиям российских ученых, при оценке качества логистических услуг на первое место выходят такие показатели как своевременность оказания услуг заказчикам (его отметили 85% опрошенных респондентов) и точность выполнения заказа (78,9%), опережая показатели сохранности доставки груза без потерь (74,4%), скорости выполнения работ (70,8%) и безопасности оказания услуг при транспортировке (67,4%) [2, с. 13].

Одной из мировых тенденций в развитии рынка логистических услуг является распространение **метода «отложенной дифференциации продукции»**, существенно сокращающего объемы запасов продукции. Стремление потребителей к индивидуализации потребляемых товаров и услуг и появление новых возможностей в области информационных технологий привели к тому, что система «производства на склад» заменяется на систему «производства по заказу». Производитель начинает производство только после того, как получит конкретный заказ. Внедрение данной системы требует серьезных изменений в организации логистического менеджмента на предприятии, внедрения новейших информационных технологий и установления тесных партнерских отношений с поставщиками и заказчиками.

В силу того, что организация массового производства «под заказ» не всегда возможна, в мировой практике получило большое распространение использование метода «отсрочки» или «отложенной дифференциации продукции». Этот метод используется главным образом при производстве технически сложных изделий и состоит в том, что в распределительную систему поступает либо почти готовая продукция, либо продукция в базовой комплектации, которая дорабатывается до готовности после приема конкретных заказов в соответствии с требованиями заказчиков.

Ожидается, что операционные расходы в секторе логистических услуг будут расти, что обусловлено ростом цен на топливо, а также повышением уровня жизни и средних зарплат в большинстве стран мира. Важнейшая цель логистики в данном случае – увеличение оборота при сокращении сроков поставок и предоставлении предприятиям-заказчикам возможности регулирования времени поставок.

Еще один глобальный тренд – ужесточение экологических требований или **устойчивая экологическая логистика**. С каждым годом в большинстве развитых государств повышаются экологические требования к транспортным средствам, упаковке продукции, утилизации отходов.

Ведущие логистические компании мира разрабатывают стратегии устойчивого развития, основанные на принципах экологической логистики. Основными их задачами являются:

- использование экономичных транспортных средств;
- эффективное планирование маршрутов;
- более широкое использование мультимодальных перевозок в целях снижения уровней выбросов;
- расширение железнодорожного компонента контейнерных грузовых перевозок;
- производство электроэнергии с помощью гидроэлектростанций и энергии ветра и солнца;
- повышение осведомленности сотрудников посредством организации подготовки и коммуникационных программ.

Например, *логистическая компания «DB Schenker»*, базируясь в Германии, ведет свою деятельность примерно в 700 точках в самых различных странах и является одним из лидеров на глобальном рынке логистических услуг. DB Schenker ставит целью к 2020 году

сократить свои выбросы CO₂ на 20% по сравнению с уровнем 2006 года; кроме того, к 2020 году доля возобновляемых источников энергии в генерации тягового тока должна возрасти по меньшей мере до 35%.

Водители DB Schenker и компаний-субподрядчиков проходят подготовку по методам эконождения, которые помогают снизить энергопотребление. Кроме того, система «FleetBoard» осуществляет постоянный мониторинг действий водителя; в результате снижение расхода топлива может достигать примерно 10%. В дополнение к этому, для сотрудников выпускается информационная брошюра, которая призвана повысить их осведомленность в экологических вопросах.

Компания также стремится максимально использовать грузместимость имеющихся у нее поездов. Если условия позволяют, DB Schenker использует удлиненные грузовые поезда длиной до 835 метров.

Кроме того, компания выполняет операции по реверсивной логистике. Например, DB Schenker производит рециркуляцию использованного офисного оборудования (например, компьютеров и факсимильных аппаратов), возвращая его изготовителям в рамках их программ утилизации.

Компания «DB Schenker» предоставляет услуги по экологическому консалтингу. С помощью инструмента EcoTransIT клиенты могут рассчитать выбросы загрязняющих веществ, возникающие в результате перевозок воздушным, железнодорожным, автомобильным и морским транспортом, а также комбинированных перевозок.

UPS – это американская логистическая компания, которая осуществляет доставку миллионов посылок и документов в 195 странах мира.

В рамках реализации своей экологической политики компания реализует несколько инициатив. UPS обновила свой автопарк за счет более экономичных автомобилей; в результате она имеет диверсифицированный парк транспортных средств, работающих на разных видах топлива (компримированный природный газ, пропан, сжиженный природный газ (СПГ), электрические гибридные и гидравлические гибридные источники, биометан, этанол и полностью на электротяге). Все эти изменения привели к снижению уровня энергопотребления и загрязнения окружающей среды.

UPS поощряет использование «разумной» упаковки; например, компании, производящие упаковку на заказ, делают коробки специально под размер любого товара. Это позволяет UPS оптимизировать использование своих складских площадей и более эффективно осуществлять грузовые перевозки.

Компания UPS использует свои прикладные программы анализа данных для информирования клиентов о том, каким образом можно уменьшить воздействие на окружающую среду, связанное с отправкой их грузов. Кроме того, компания активно участвует в процессе общественного обсуждения вопросов, касающихся обеспечения экологической устойчивости [3].

Усиливается роль транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в оказании логистических услуг. Современный ТЛЦ - это логистическая платформа, на которой осуществляют свою деятельность все участники процесса доставки товаров и грузов конечным потребителям. Многофункциональные терминальные комплексы располагаются в узлах транспортной сети на пересечении магистральных путей сообщения и предлагают комплексное транспортно-экспедиционное и логистическое обслуживание. Во многих странах ТЛЦ выступают стратегическими элементами региональных и международных транспортно-логистических систем.

В Голландии деятельность логистических центров составляет примерно 40% от дохода транспортного комплекса страны (во Франции – около 31%, а в Германии – 25%) [4, с. 21].

Особую роль в развитии логистических центров ЕС играет *Европейская Ассоциация «грузовых деревень» Europlatform*, которая была создана в 1991 г. Членами данной организации стали 62 компании и национальные ассоциации из 10 европейских

государств (Италия, Испания, Франция, Португалия, Дания, Германия, Греция, Венгрия, Украина и Люксембург). В качестве своей основной цели деятельности Europlatform выдвигает продвижение и расширение концепции развития и интеграции транспортно-логистических центров на европейском пространстве и во всем мире [5].

ТЛЦ развиваются и в странах Восточной Европы, однако пока не имеют решающего значения для развития транспортной системы. Например, в Беларуси в 2017 г. транспортно-логистическими центрами было оказано 38,5% объема логистических услуг страны¹.

Широкое распространение ТЛЦ получили и в других регионах. В Юго-Восточной Азии ведущие ТЛЦ функционируют в Шанхае и Сингапуре, с их помощью реализуется основной объем международной торговли этих стран.

Ключевой тенденцией становится **возрастание роли информационных технологий в логистике**. В первую очередь информационные технологии определяют эффективность оказания логистических услуг в следующих аспектах:

- электронный обмен данными и документацией, использование облачных технологий;
- планирование цепей поставок;
- управление запасами;
- планирование мультимодальных перевозок;
- расчет стоимости доставки;
- отслеживание состояния дорог и ситуации на границах.

В целом логистическая отрасль идет к автоматизации и унификации бизнес-процессов. На европейском рынке присутствует большое число специализированных IT-компаний, предлагающих готовые продукты и решения по автоматизации отдельных участков работы логистического предприятия.

Разработка IT-решений идет по пути:

- возможности для перевозчика создания собственной платформы совместной работы с заказчиками;
- интеграции своей информационной системы в другие информационные среды и действующие биржи.

Целями развития IT-технологий в логистике являются обеспечение прозрачности работы операторов транспортно-логистических услуг, снижение стоимости перевозок, рост общей прибыльности бизнеса за счет сокращения издержек и увеличения оборотов при правильной организации процессов.

Развитие информационных технологий оказывает непосредственное влияние на организацию продаж: стандартные перевозки все больше автоматизируются; с другой стороны, возрастает спрос на комплексное логистическое обслуживание при осуществлении нестандартных/сложных перевозок.

В скором будущем информационное пространство будет представлено не только социальными сетями, электронной почтой и корпоративными сайтами. Ожидается интенсивное развитие нейронных сетей, способных осуществлять активные контакты с потребителями транспортно-логистических услуг, формировать для них предварительные предложения, общаться через мессенджеры. Роботизация распространяется не только на обслуживание складов и распределительную логистику, но и на построение логистических схем, а также поиск оптимального предложения по сделанному запросу в глобальном интернет-пространстве [6].

Логистика интернет-торговли получает все большее распространение. Покупки через интернет и ожидания быстрой и бесплатной доставки товара оказывает новое давление на логистику. Интернет-торговля - драйвер спроса на современные транспортно-

¹ Рассчитано на основе данных статистического сборника Транспорт и связь в Республике Беларусь, 2018.

логистические услуги и складские помещения нового поколения. В США и Великобритании доля онлайн-продаж в суммарном розничном обороте составляет приблизительно 10%, в Китае, Франции и Германии — около 5%. Предполагается, что рынок онлайн-ритейла и дальше будет развиваться высокими темпами [1, с. 63].

Прямая доставка позволяет экономить компаниям-производителям, сокращая объемы запасов и затраты, связанные с хранением запасов в цепи поставок, помогая потребителям получить доступ к широкому ассортименту непосредственно у производителя. Такие транснациональные компании по экспресс-доставке, как FedEx, UPS, DHL, осуществляют доставки небольших партий грузов в любое место мира за кратчайшие сроки.

Таким образом, учет мировых тенденций в развитии логистики позволит Беларуси создать конкурентоспособную логистическую систему, обеспечивающую рост благосостояния населения, высокие экологические стандарты, снижение стоимости перевозок, развитие внешней торговли и реализацию транзитного потенциала страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев, М.М. Транспортная логистика в Беларуси: состояние, перспективы : моногр. / М.М. Ковалев, А.А. Королева, А.А. Дутина. – Минск : Изд. центр БГУ, 2017. — 327 с.

2. Аристов, В.М. Формирование системы оценки качества логистических услуг / В.М. Аристов / Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.05, 2013.

3. Доклад по вопросу об экологически чистой логистике // Комитет по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии. – Женева, 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.unecsc.org/fileadmin/DAM/trans/doc/2016/wp24/ECE-TRANS-WP.24-2016-04r.pdf>. – Дата доступа: 06.06.2018.

4. Курова А. Ю. Организационно-методическое обеспечение процессов формирования и функционирования логистических центров / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.05, 2015.

5. EUROPLATFORMS EEIG: The European Logistics Platforms Association [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.europlatforms.eu/> – Date of access : 05.02.2019.

6. Тренды развития транспортной логистики по итогам выставки TransPoland-2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.telsgroup.ru/media_center/tels_in_the_press/4036.html – Дата доступа: 04.10.2018.

СЕКЦИЯ 7.
**TRENDS AND PERSPECTIVES OF THE SOCIAL AND ECONOMIC
DEVELOPMENT OF REGIONS IN RUSSIA AND ABROAD WITHIN
GLOBALIZATION PROCESS**

BANKING SYSTEM OF UZBEKISTAN: NEW REALITIES AND PRIORITIES

Z.Q. Jumayeva, Sh.A. Raxmatov

Bukhara, Uzbekistan

Bukhara engineering-technological institute

In the article is considered the history of creation of a banking system of independent Uzbekistan, a way of its formation and a problem which the banking system faced. Besides it is told about successes, which were reached by a financial system of the republic and ways of the solution of the problems existing in the banking sector of the country are offered

Keywords: *central bank, commercial bank, bank capital, credit, deposit.*

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА УЗБЕКИСТАНА: НОВЫЕ РЕАЛИИ И ПРИОРИТЕТЫ

З.К. Жумаева, Ш.А. Рахматов

г. Бухара, Узбекистан

Бухарский инженерно-технологический институт

В статье рассматривается история создания банковской системы независимого Узбекистана, пути ее формирования и проблема, с которой столкнулась банковская система. Кроме того, рассказывается об успехах, достигнутых финансовой системой республики, и предлагаются пути решения проблем, существующих в банковском секторе страны.

Ключевые слова: *центральный банк, коммерческий банк, банковский капитал, кредит, депозит.*

The Republic of Uzbekistan is a young sovereign state, confidently stepping on the path of building a new society based on universal human values. In its movement towards a qualitatively new state of society, the Republic of Uzbekistan, without ignoring the experience accumulated by human civilization, relies on its own model of economic development - the construction of a socially oriented market economy.

The reform of the economy, which began almost immediately after Uzbekistan gained political sovereignty, is approaching a crucial stage today. Prerequisites and conditions were created for establishing market principles in the real sector of the economy, measures are being taken to most effectively accomplish the task of creating a class of private owners in the republic. A number of decrees and government decrees have been adopted aimed at implementing and regulating the processes of privatization and privatization in all sectors of the economy.

The Republic has a clear program of liberalization in the political, social, economic and social life of our society for the next five years, which was outlined at the first session of the Oliy Majlis of the second convocation and approved by the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan dated June 2, 2010 "On measures to implement the Liberalization Programs and deepening reforms in the political, economic and spiritual spheres of society, ensuring the security of the country."

In this regard, it is impossible to overestimate the role of commercial banks and the entire banking system in liberalizing the economy of the republic. That is why the task of liberalizing

the activities of commercial banks is so important and relevant today, which is regarded as a necessary and significant step towards the reform of the banking and financial sector.

The purpose and objective of the work is to reveal the impact of banking liberalization on the development of the market economy of Uzbekistan.

The banking system is one of the most important and integral structures of a market economy. The development of banks, commodity production and circulation went in parallel and closely intertwined. At the same time, banks, conducting cash settlements, crediting the economy, acting as intermediaries in the redistribution of capital, significantly increase the overall efficiency of production, contribute to the growth of social labor productivity.

The modern banking system is the most important sphere of the national economy of any developed state. Its practical role is determined by the fact that it manages the system of payments and settlements in the state; performs most of its commercial transactions through deposits, investments and credit operations; along with other financial intermediaries, banks direct the savings of the population to firms and production structures.

The banking system is a combination of various types of national banks and credit institutions operating under a common monetary mechanism. It includes the Central Bank, a network of commercial banks and other credit and settlement centers. The central bank conducts state emission and currency policy, is the core of the reserve system, commercial banks carry out all types of banking operations.

In countries with developed market economies, two-tier banking systems have emerged. The upper level of the system is represented by the central (issuing) bank. At the lower level, there are commercial banks that are divided into universal and specialized banks (investment banks, savings banks, mortgage banks, consumer credit banks, industry banks, intra-production banks, etc.), and non-bank credit and financial institutions (investment companies, investment funds, insurance companies, pension funds, pawnshops, trust companies, etc.).

The central bank has a monopoly right to issue into circulation (issue) banknotes - the main component of the cash money supply. It stores official gold and foreign exchange reserves, conducts state policy, regulating the monetary sphere and currency relations. The central bank participates in the management of public debt and provides cash management services to the state budget.

By its position in the credit system, the Central Bank plays the role of a "bank of banks", i.e. keeps the required reserves and free funds of commercial banks and other institutions, provides them with loans, acts as a "lender of last resort", organizes a national system of offsetting monetary liabilities either directly through its branches or through special clearing houses.

Commercial banks, acting in accordance with the monetary policy of the state, regulate the movement of cash flows, affecting the rate of their turnover, emission, the total mass, including the amount of cash in circulation. Stabilization of the growth of the money supply is the key to reducing inflation, ensuring the constancy of the price level, upon reaching which market relations affect the economy of the national economy in the most efficient way.

The modern banking system is a sphere of diverse services to its customers - from traditional deposit-loan and cash settlement operations, which determine the basis of banking, to the newest forms of monetary and financial instruments used by banking institutions (leasing, factoring, trust, etc.).

Today, in the conditions of developed commodity and financial markets, the structure of the banking system is greatly complicated. New types of financial institutions, new lending institutions, tools and methods of customer service appear.

Carrying out the important function of the locomotive and investment intermediary, commercial banks are constantly improving their operations, supporting financial stability and growth in the volume of operations, and offering qualitatively new technologies in the segments of the financial market.

The Strategy for Further Development of the Republic in 2017-2021 provides for "deepening reforms and improving the stability of the banking system, the level of capitalization and the deposit base of banks, strengthening their financial stability and reliability, further expanding lending to promising investment projects, as well as small businesses and private entrepreneurship." Over the past year alone, fundamental changes have occurred in the banking sector. In accordance with the Presidential Decree "On Priority Measures for the Liberalization of Monetary Policy" dated September 2, 2017, the conversion of current international operations was introduced for a wide range of enterprises, equal and transparent conditions for the purchase of foreign currency at the market rate were created. The devaluation carried out almost twice from the national currency rate eliminated the disproportion between the cost of import and export operations. The presence of several courses reduced the interest of enterprises in increasing the volume of exports of their own products. Also, the mandatory sale of part of the currency earnings from the export of goods (works, services) for all exporters, regardless of their ownership forms and exported products, has been completely abolished. An important consequence of the first steps to liberalize the foreign exchange market was the comparison of the value of the circulation of cash and non-cash money, the closure of the shadow market segment.

According to the resolution of the President of Uzbekistan "On measures for further development and improving the sustainability of the banking system of the republic" dated September 12, 2017, the minimum size of the authorized capital (fund) of newly created commercial banks is set in national currency in the amount of 100 billion soums. (CBR RU rate as of April 13, 2018, \$ 1 = 8094.99 soum) At that, time was provided for meeting new requirements until January 1, 2019. A decision was also made to cancel functions unusual for the bank. Such as the control of the formation of overdue receivables and payables of economic entities and the targeted use of cash received from the banks' cash offices, which has long been the object of criticism of international financial institutions. Almost at the same time, the presidential decree "On measures to further improve monetary policy" was adopted (September 13, 2017). The principles and mechanisms for achieving the objectives of the monetary policy of the Central Bank have been reoriented.

A set of measures has been approved for further improvement for five years with a phased transition to the inflation targeting regime, which is used by central banks in many countries to preserve the stability of domestic prices.

For transparency and predictability of the monetary policy, strengthening public relations, informing about the instruments used and the final goals of the policies pursued, the Central Bank has significantly expanded the openness of financial indicators. For the first time, the official website of the Central Bank presents data on the gold and foreign exchange reserves of Uzbekistan and monetary aggregates, as well as analytical materials on the activities of the banking sector, drafts of important regulatory documents. Such openness contributes to a deeper understanding of the decisions taken, becomes the basis for improving the level of education through the use of practical materials.

At the end of March of that year, the Presidential Decree "On additional measures to increase the availability of banking services" was adopted. Starting with simple accessibility solutions to commercial banks without prior authorization and verification of documents, development of services and consultations, major changes in the mechanism of lending, improvement of payment systems and payments through plastic cards are envisaged. The creation of the Central Bank Consumer Rights Protection Service demonstrates new priorities, including the availability of financial services and increasing the financial literacy of the population and businesses

Today, 28 commercial banks operate in the republic, including with the participation of the state share 11. The total assets of the banking system by the end of 2017 almost doubled and amounted to 166.6 trillion soums. Excluding the impact of devaluation, bank assets increased by 22 percent. The ratio of assets to GDP of the republic is 66.9 percent compared to the same

indicator in 2016, 42.2 percent, which indicates an increase in the role of commercial banks in the national economy.

The share of commercial banks with state participation, which account for 82 percent of total assets, 88.4 loan portfolio and 65.8 deposits of the banking system of our country, remains high. This year, special attention will be paid to increasing the capitalization of individual banks. Today, the authorized capital of seven commercial banks does not meet the minimum requirements.

Cooperation with international and foreign financial institutions has intensified significantly. In Uzbekistan, the European Bank for Reconstruction and Development began to operate, with which credit agreements amounting to \$ 186 million were signed. It is planned to implement 15 investment projects this year alone. Collaboration with the World Bank Group is expanding. The amount of reserved financing in 2018m is \$ 840 million, the highest in the last five years. The Asian Development Bank remains the largest partner. The portfolio of investment projects in the republic, calculated until 2020, in the amount of \$ 2.9 billion.

The areas of successful cooperation are the development of energy and transport, improving urban infrastructure, improving the quality of public services, as well as expanding access to finance for small and medium-sized enterprises, representatives of agribusiness.

In the medium term, two main strategic objectives are defined. First, increasing the financial stability of banks and expanding the range of financial services in the domestic market. Secondly, the activation of the banks of Uzbekistan in the international capital market. These measures, of course, indicate the desire and readiness of our country to integrate into the world economy.

REFERENCES

1. The Republic of Uzbekistan 1995. The Law 'On the Central bank of the Republic of Uzbekistan', Tashkent: Oliy Majlis.
2. Мулладжанов Ф. «Банковская система Республики Узбекистан за годы независимости». - Т.: Шарк, 2011.
3. Ли А., Билолхужаева Ш. Банковское право Республики Узбекистан //Учебное пособие - Т.:ТГЮИ, 2008.
4. Моисеев С.А. Денежно-кредитная политика: теория и практика // Учебное пособие// М.: Экономист, 2008.

INTELLIGENT MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC PROJECTS

A.V. Lomazov
Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

The article substantiates the need to support the project management of the socio-economic development of the region by means of artificial intelligence (AI). Developed a method of intelligent project management. The problems of using artificial intelligence in project management are considered.

Keywords: regional development, socio-economic development, artificial intelligence, project, project management.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

А.В. Ломазов

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье обосновывается необходимость поддержки проектного менеджмента социально-экономического развития региона с помощью искусственного интеллекта (ИИ). Разработан метод интеллектуального проектного менеджмента. Рассматриваются проблемы использования искусственного интеллекта в проектном менеджменте.

Ключевые слова: региональное развитие, социо-экономическое развитие, искусственный интеллект, проект, проектный менеджмент.

Introduction. Digitalization, being one of the trends in the development of the modern economy, has an increasing impact on the social sphere and generates new social processes. This leads to both new opportunities and new challenges. The low level of development of information technologies in the social sphere will almost inevitably lead to problems in the economic sphere. On the other hand, the low readiness of the social sphere to economic transformations towards the digital economy is fraught with the following social problems:

- growth of unemployment;
- growth of cybercrime;
- public security problems;
- complexity of management;
- problems with document support of management;
- public health problems.

These problems inevitably arise in the process of transition to the digital economy. However, it is possible to level them down and prevent their development to a critical level.

In order to assess whether the social sphere of the region is ready for changes in the economy, how it is ready for them and what areas of the social sphere have the lowest readiness; it is necessary to conduct certain studies. However, at the present time, the methods of such studies are not accurate enough.

Modern organization of regional project management has the following disadvantages:

- modern technologies of data collection and analysis used in the study of the social sphere of the Russian regions often provide insufficiently accurate information;
- important aspects related to the situation in the social sphere are often not taken into account when making economic decisions.

In order to implement the correct application of AI technologies in the field of regional project management, the article decided to develop a method of intelligent management of projects.

1. The essence of intelligent management of projects. Intelligent management of projects (intelligent project management) is a paradigm of project management, according to which the collection, analysis and processing of information about the internal and external environment of the project is carried out with the help of AI; and decisions on the project are made by people. This definition does not exclude intellectual decision support.

To collect and analyze data on the situation of the social sphere of the region it is necessary to conduct some research. Sociology contains such methods. These methods are:

- observation;
- survey (including via the Internet);
- interview;
- archival research (historical method).

At the present time, the methods used in sociological research have the following problems:

- the number of questions in the feedback form is often very high (on average-50-70 questions);
- the specific features of the social object under study are not sufficiently taken into account.

These problems can be solved or leveled with the help of AI. You can reduce the number of questions in the questionnaire by using methods that allow you to estimate the most likely answer to a question by using logical inferences from the Respondent's answers to other questions in the questionnaire. The problem of insufficient taking into account the features of the studied social education is solved as follows:

- modern artificial intelligence has technologies for working with large amounts of unstructured data and finding some regularities among them (Big Data, Data Science, Data Mining, etc.);
- prior to the study of a social object, the verbal values are set in accordance with the numerical ranges, after which, on the basis of the conducted research, the intellectual system will output the verbal result of the research.

Decision support is provided through intelligent decision support systems (ISPS). The use of such systems can help the project Manager to make decisions more quickly in the conditions of increasing volume and variety of information received. Taking into account the peculiarities of project management associated with the presence of limitations on the duration and requirements for the uniqueness of the product, the value of these features increases and, consequently, the use of AI technologies in project management for decision-making becomes even more desirable.

These principles, which constitute the intelligent project management paradigm, can solve important problems of regional project management and, therefore, will have a positive impact on the digitization of regions and will help to level down the problems that inevitably arise in the process of implementing the digital economy paradigm.

2. Problems of intelligent management of projects. Currently, there are problems, which are associated with the use of AI technologies in management, including project management. These problems can be divided into the following groups:

- technological problems;
- human element problems.

Technological problems of AI are due to the fact that currently intelligent systems have difficulties when working with fuzzy, inaccurate and contradictory information. There is also the following problem concerning decision support: the intelligent system selects the best solution based on genetic algorithms. The solution proposed by the system as the best one is not always such. The project manager who works with such a system should take into account such peculiarities when making decisions.

The problems of the human factor are as follows:

- many people have poorly relevant or untrue ideas about the technologies of modern artificial intelligence, which can lead to its incorrect use;
- also, because of misconceptions about AI, perhaps unwarranted displacement of human intelligent systems.

Such problems should be taken into account when implementing the IPU paradigm in the sphere of regional project management.

Human element problems are as follows:

- many people have poorly relevant or inaccurate ideas about the technologies of modern artificial intelligence, which can lead to its incorrect use;
- also, due to misconceptions about AI, unreasonable crowding out of a person by intellectual systems is possible.

Problems of this kind should be taken into account when introducing the intellectual management of projects paradigm into the scope of regional project management.

3. Conclusion. Currently, the sphere of regional project management needs the correct implementation of methods and technologies of artificial intelligence. This will make it possible to make decisions on projects implemented in the region more quickly and accurately.

The existing problems of artificial intelligence technologies make adjustments to the use of these technologies in the field of regional project management. In order to optimize their application in this area, this article has developed a paradigm of intelligent project management. The main provisions of this paradigm are the following:

- artificial intelligence is used in the collection, processing and analysis of data; and this applies both to data on the internal environment of the project and data on its external environment;

- artificial intelligence supports decision-making, but the actual decision-making is carried out by humans;

- the applied technologies of artificial intelligence should have adaptability to a specific project due to its specific features.

Intelligent management of projects will allow to apply artificial intelligence technologies in regional project management in such a way that the advantages of these technologies are enhanced, and the disadvantages are leveled down.

REFERENCES

1. Lomazov A. V., Lomakin V. V. Survey results intelligent analysis based on fuzzy production rules. / In the book: Science in modern society: trends and tendencies of development – Responsible editor: Sukiasyan A. A. 2018 - №1 – p.38-40.

2. Akupiyani O.S., Lomazov V.A., Petrosov D.A. Models and methods of monitoring the implementation of regional socio-economic projects. / Modern problems of science and education. 2012. № 3. p. 270.

3. Lomazov V.A., Nehotina V.S. An assessment of regional socio-economic projects. / Economics, statistics and Informatics. Bulletin of educational and methodical association. 2013. No. 3. p. 190-193.

4. Lomazov V. A., Lomazova V. I., Nehotina V. S. Information models and methods of multicriteria evaluation of regional socio-economic projects./ Scientific sheets of the Belgorod state University. Series: Economy. Informatics. 2013. № 1 (144). p. 112-116.

5. Vetrenko M. S., Lomazova V. I., Lomazov V. A. The reduction in the number of estimated parameters of the dynamic socio-economic systems. / In the book: The evolution of modern science. A collection of articles of the International scientific-practical conference. Responsible editor: Sukiasyan A. A. 2015. p. 36-38.

6. Lomazov V. A., Nesterova E. V., Petrosov D. A. The sensitivity of the results of multicriteria evaluation of changes of expert judgments in the selection of regional innovative investment projects in the field of health care. / Fundamental research. 2015. No. 3. p. 192-196.

7. Ilyin A. S., Panchenko G. M., Kovalyova M. V. The role of artificial intelligence in management. / Academy. 2018. № 12 (39). C. 50-52.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND HUMAN CAPITAL ANALYSIS

O.V. Nosova

Kharkov, Ukraine

Banking University SHEE Kharkiv

Educational-Scientific Institute

The article explores foreign direct investment influence on human capital, and suggests the scenarios for economic development. The theoretical assessment of literature provides the typical features of modern labour market in East European countries. The main approaches to

the analysis of the interdependence between foreign direct investment and labour productivity are suggested. The study of the diversity of foreign direct investment economic motivation approaches for economic development of the country demonstrates possibilities for productivity growth outcomes, and technology transfer in the long-run period.

Keywords: *foreign direct investment, human capital, labour productivity*

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И АНАЛИЗ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

О.В. Носова

г. Харьков, Украина

Университет банковского дела ГВУЗ

Харьковский учебно-научный институт

В статье исследуется влияние прямых иностранных инвестиций на человеческий капитал, и предлагаются сценарии экономического развития. Теоретический анализ литературы позволяет выявить типичные черты современного рынка труда в странах Восточной Европы. Предлагаются основные подходы к анализу взаимозависимости прямых иностранных инвестиций и производительности труда. Изучение разнообразия подходов экономической мотивации прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие страны демонстрирует возможности для роста производительности и передачи технологий в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, человеческий капитал, производительность труда.*

1. **Introduction.** The aim of the study is the analysis of foreign direct investment (FDI) influence on human capital, and elaboration of the scenarios for economic development. The FDI inflow provides transfer of new technologies, development of new management techniques and creation of additional jobs. Several factors influence the attraction of foreign investment in an Eastern European economy including high profit, access to a new market, relatively qualified and cheap labour. The effects of MNEs on real wages and income distribution are considered in both general equilibrium and the partial-equilibrium context of individual industry. The analysis of potential long-run outcomes on productivity growth, , and investment shows that the transition in the former Soviet Union in addition to the transition of Eastern European has a negligible effect on all regions other than the Former Soviet Union itself.

2. **Theoretical approaches of FDI impact on labor productivity.** Scientists analyse capital movement in the form of FDI as the major source of capital attraction. It is explained that the basic volume of the cross sectional movement of capital flows is carried out in the form of direct investments. Problems of an estimation of FDI role in the process of capital formation and total investments rise have received ambiguous consideration in the economic literature. FDI inflow is not always accompanied by formation and gain of a fixed capital. Purchase by the foreign investor of the company results in change of property relations. As the most widespread form of FDI inflow in less developed countries "zero" investments (greenfield investments) act which are made in the form of new enterprises establishment and promote expansion of company's capacities in comparison with acquisition process of already existing companies. New investments stimulate economic growth by increase supply both national and the companies controllable by foreign proprietors under liberalization trade condition in the country [1, p.486].

The FDI inflows affect and stimulate labour productivity change. The higher wage rates leads to rising aggregate demand. The higher investment with total productivity improvements could reinforce the current account position. The rising technological transparency of the information society emerging in the European countries, as well as growing intra-European two-way FDI links, have contributed to a rising incidence of technology spillovers and external scale

economies. The globalization is influenced creating an enlarged world supply of relatively unskilled labour force. The economic consequences of globalization depicts the international competition in labour intensive products increasing and trade with different product qualities in the industry rising. The number of unskilled workers is growing in East European countries. High unemployment rates in market economies is combined with a high share of concealed unemployment in East European countries cause calls for government interventions in labour markets. One could mention the role of the government as the political institution which should correct market forces in providing adjustments in the institutional framework. TNC's entrance into domestic market stimulates development of production, create new working places, bring new management of organisation, and improve welfare beings of workers.

The labour market is one of the most important factors for economic growth, which is mainly determined by labour productivity. The neoclassical approach considers efficient collective bargaining should occur at the firm level so that highly differentiated wages can be matched with highly differentiated labour productivities while price stability is maintained. The labor productivity increase could be provided by labor costs' minimization. The social economic factors affect the labor productivity. They include the level of qualification and professional knowledge, skills, competence, responsibility and professional suitability. The technological factors determine the level of technique. They are characterized by modernization of equipment, new technique, the level of modernization and automatic equipment use and new materials, energy. The organizational factors define the quality of labor force and equipment and include the improvement of system of production, new progressive forms of labor application, labor motivation system. Labor productivity reserves could be estimated via the following indices the quality use of labor force, efficient technique and technology, labor organization.

The problem in East European countries deals with high level of unemployment. As a result of the destruction of the former Soviet Union and a creation of the new independent states the completely new industrial cycles of production has been created. It includes the change of labour distribution in different branches, regions and summons shortage of working places. The decrease of labour productivity, labour motivation, high level of unofficial unemployment are the basic characteristics of labour market in transition. The situation is deteriorated because of the collapse of collective farms and appearance of high unemployment in agrarian sector of economy.).

This process is accompanied with the tendency of marginalisation of agrarian population. The unemployment is largely considered of structural retrogression nature leading to decrease of the level of workers' qualification. The average rate of labour productivity in industry makes up 8 per cent, in agriculture – 12 per cent in Ukraine [2, p. 8].

The problem of relation between quality and cost of labour has been subject of a lot of scientific works. In this regard, we can mention that low wages in developing countries are attracting FDI inflows. Nevertheless, there are surveys reveal that most FDI occurs between countries with similar wages. The majority of low wage countries have lowest levels of FDI.

The main approaches to the analysis of the interdependence between foreign direct investment and labour productivity show that FDI is best seen as a means to extend control for reasons of corporate strategy rather than as a channel for shifting resources from one country to another. Some authors draw more attention to short-term adjustment problems rather than to the long-term possibilities. We can assume that workers in industries with a high presence of joint venture foreign investment are paid higher wages. As the magnitude of the foreign presence increases over time, it will be confirmed that workers in industries with greater foreign participation face a faster wage growth.

The existence of the disparity between wage and labour productivity growth impedes economic growth in the countries of Eastern Europe. Nevertheless of the radical economic reforms in East Europe, one can still observe high unemployment rate, low labour productivity, deterioration of quality of labour. The creation of new rules and institutions at the labour market aims strengthening and acceptance of formal rule, promote stable demand and income.

Graham (2000) states that, outward the US, FDI leads to wage differentiations in foreign and domestic firms, and creates job opportunities for workers [3]. Moran (2002) argues that instead of encouraging backward linkages and creating competitive industries, domestic-content and joint-venture requirements yield inefficient, high-cost operations that make use of technologies well behind the cutting edge of international markets in developing countries [4].

A policy of the government to support education and training affects the future opportunities for individuals and the ability of firms to enter new markets and adopt new technologies. It also needs to facilitate allocation of labour to its most productive use while helping workers to cope with mobility. Technological progress that leads to higher productivity and to economic growth improves working conditions and wages, but it can also result in frequent and sudden changes in firms and industries.

Improving the investment climate goes hand in hand with enhancing human capital. A skilled workforce is essential for firms to adopt new and more productive technologies, and a better investment climate enhances the returns of investment in education. As firms are offered more opportunities and better access to new technologies, the demand for more skilled workers increases and the firms have stronger incentives to engage in growth-enhancing activities, which raise both the private and social returns to education [5, p. 20].

Technology transfers by multinational firms, and technology adoptions by local firms, require a minimum of human capital and training. New technologies generally require significant organizational changes, which are better handled by a skilled workforce. From an investment climate perspective, the questions are how labour market interventions influence the opportunities and incentives for firms to invest in a productive way, to create jobs, and to expand operations. Regulations might reduce incentives to induce new investments, to adjust the organization of work to take advantage of new technologies, or to hire more workers [6, p. 25].

Regulation of labor markets is usually intended to help workers, but can also be a significant constraint on firms. The considered regulations can discourage firms from creating more jobs and contribute to a swelling of the informal economy. When this is the case, some workers may benefit, but the unemployed, the low-skilled, and those in the informal economy will not be among them. Public policy also needs to facilitate allocation of labor to its most productive use while helping workers cope with labor mobility. Technological progress that leads to higher productivity and economic growth improves working conditions and wages, but it can also result in more rapid changes to firms and industries. In modern economies, many firms are created and destroyed each year—about 20 percent in many countries— involving 10–20 percent of the workforce.

Differences in labour regulations and their enforcement might give a cost advantage in internationally traded goods to countries with weak regulations, and new technologies allow labour services to be directly subcontracted to workers in countries with less onerous regulation. Multinational firms may be exploiting weak labor regulation or putting pressure on governments not to enforce existing regulations. Evidence of noncompliance with labour regulations abounds in developing countries, but there is no clear indication that this is related to greater integration in the world market. The World Bank's Investment Climate Surveys also suggests that foreign-owned firm prefers to have a larger share of workers with permanent contracts and tend to provide more training for their workers [7].

3. Conclusion. The study of the diversity of FDI economic motivation approaches for economic development of the country demonstrates that technology transfer through location of branches of foreign firms, development of competition with domestic firms are considered the main factors stimulating economic growth. In terms of the content of all above mentioned approaches we could suggest that foreign investment has a positive effect as it increases labour productivity, export volumes and spillover. The indirect effect is associated with higher performance compared to firms which do not receive FDI in the same industries. By reforming the labour rules to the OECD average, countries of Eastern Europe with very strict employment

regulations could reduce their productivity gap with the technological leaders in developed countries, and stimulate economic growth.

REFERENCES

1. Nosova O.V. Foreign Trade and Foreign Direct Investment in Transformation Crisis in Russia and Ukraine. / In the book Restructuring, Stabilizing and Modernizing the New Russia. Ed. E. Gavrilencov, P.J.J. Welfens.-Berlin: Springer.-2000.- P. 485-489.
2. Богиня Д. Соціально-трудові відносини в Україні в контексті організації оплати праці та регулювання доходів // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7.- С. 3-8.
3. Graham, E. M. Fighting the Wrong Enemy: Antiglobal Activists and Multinational Enterprises. Institute for International Economics, Washington D.C., 2000.
4. Moran, T.H. Beyond Sweatshops: Foreign Direct Investment and Globalization in Developing Countries, Brookings Institution Press, Washington D.C., 2002.
5. Носова О.В. Влияние привлечения прямых иностранных инвестиций на обеспечение экономического роста ТНК. Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного финансирования Сыктывкарского государственного университета.- 2016. - № 4. – С. 13 -23.
6. Носова О.В., Павлов К.В. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста: общее и особенное. Научный журнал НИУ ИТМО Серия «Экономика и экологический менеджмент».- 2017- Выпуск 3 (30). – № 1. - С. 21 – 27.
7. UNCTAD. World Investment Report 2015. Reforming international governance. United Nations. New York and Geneva, 2015. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf

CONTEMPORARY APPROACHES OF RUSSIAN RESEARCHERS TO REGIONAL COMPETITIVENESS ASSESSMENT

N.A. Saprikina

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article presents the critical survey of contemporary approaches of Russian researchers to regional competitiveness assessment. The main features of these approaches, their similarities and peculiarities are identified. Some of their weak points are revealed

Keywords: regional economy, regional competitiveness, index, assessment, current competitiveness, strategic competitiveness

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ РОССИЙСКИХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Н.А. Саприкина

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Статья содержит критический обзор современных подходов российских исследователей к оценке конкурентоспособности региона. Выделены основные черты этих подходов, их сходства и различия. Выявлены некоторые из их слабых сторон

Ключевые слова: региональная экономика, конкурентоспособность региона, индекс, методика оценки, текущая конкурентоспособность, стратегическая конкурентоспособность

Introduction. The contemporary researchers worldwide have resurged the key role of the regions in economic growth and wealth creation (e.g. Bristow, 2005, p. 285; Camagni, 2002, p. 2395; Grineva, 2012, p. 7; Martin, 2005, p. 2; Reinert, 1995, p. 23). Thus the attention is driven to one of the most discussable aspects of regional development – regional competitiveness. Some researchers argue that the regions cannot compete and competitiveness as a concept refers to the firms, which reside on certain territory, not to the territory itself (see Porter, 1998, p. 78). Nevertheless, such approach is too narrow and is not effective for regional economic policy formation. The concept of regional competitiveness allows revealing of region's competitive advantages, defining of weak and strong sides of region's competitive potential fulfillment. The main advantage of the concept of regional competitiveness is that it is not elusive but can be used as effective tool of regional economic policy, as the researchers and policy-makers can evaluate competitiveness of the observed region and define its rank among the other observed regions. The last possibility requires precise approach to regional competitiveness assessment. Russian researchers have contributed over past decades in the process of regional competitiveness evaluation. Some of the contemporary approaches of Russian researchers to regional competitiveness assessment are summarized below.

Literature Survey. Contemporary Russian researcher *I.A. Novoselova* (Novoselova, 2009) suggests using of the indicators of consolidated budget for regional competitiveness assessment. The researcher analyses the dynamics of income and expense of consolidated budget and the structure of budget income. Substantial tax revenues are signal of favorable economic situation in the region, developed industry and trade, high purchasing power of the region's population. According to the researcher, the regions should be ranked in such manner that the highest value of the indicator corresponds with the highest rank of the region for this indicator. For complex assessment of regional competitiveness *I.A. Novoselova* suggests using of such indicators as GRP per capita and its growth.

To evaluate the trend of regional industrial development *I.A. Novoselova* offers to use the Spearman correlation coefficient (1)

$$Cr = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2-1)} \quad (1)$$

where d is the difference between the ranks of each observation,
 n is the number of observations.

If the Spearman correlation coefficient is negative then the gap between the regions decreases, if it is positive then the gap remains.

The group of researchers supervised by professor *E.V. Zander* (Zander etc. 2009, 2007) distinguish current and strategic competitiveness. According to these researchers, effective territorial management is the base of regional competitiveness in future.

The procedure of regional competitiveness assessment consists of the following stages:

1. defining of the indicators of current and strategic competitiveness,
2. ranking of the regions in accordance with the value of above-mentioned indicators,
3. calculating of normalized indicators (2):

$$\text{Normalized indicator} = \frac{Ni}{N\Sigma} * 10 \quad (2)$$

where Ni is the number of regions the indicators of which are worse than the indicators of the observed region,

$N\Sigma$ is total number of regions in the observed group.

Normalized indicators have values from 0 to 10. The region with the highest actual value of the indicator ranks 10, the region-outsider ranks 0.

4. calculating of indices of current and strategic competitiveness for each of the spheres of regional competitiveness.

The aggregate index of regional competitiveness is calculated with the formula (3):

$$Iarc = \frac{Icrc + Isrc}{2} \quad (3)$$

where $Iarc$ is the aggregate index of regional competitiveness.

$Icrc$ is the index of current regional competitiveness, which is calculated as simple average of the indicators of industrial, financial, social and demographical spheres of the region,

$Isrc$ is the index of strategic competitiveness, which is calculated as simple average of the indicators of the knowledge economy (innovations, education, information infrastructure) and foreign trade and investment.

N.I. Larina and A.I. Makaev (Larina & Makaev, 2006) suggest considering the impact of globalization on the region while evaluating regional competitiveness. The aggregated index of regional competitiveness is calculated on the base of four indices, which correspond to four groups of factors. The first group reflects the current economic performance (current competitiveness) of the region, the second group reflects the conditions of region's foreign markets access and the possibility of fast information exchange, the third group defines the ability of the region to be innovative, the fourth group characterizes the participation of the region in foreign trade and its attractiveness to foreign investors. The indices of second, third and fourth groups are used for calculation of the index of strategic regional competitiveness, as they characterize the perspectives of the development of the key competitive advantages of the region in the globalized world. The aggregated index of regional competitiveness is calculated as simple average of the indices of current and strategic competitiveness.

S.V. Kazantsev (Kazantsev, 2008) suggests assessment of inner competitiveness of Russian regions through the following stages:

1. defining of the indicators of regional competitiveness,
2. choosing of the highest and lowest values of each indicator,
3. calculating of deviation of actual values of the indicators from the lowest values.
4. introducing of four levels of regional competitiveness: high, sufficient, insufficient, low.

According to S.V. Kazantsev, if the level of regional competitiveness is high or sufficient for some factor that means that the region has competitive advantage in this factor.

K.L. Mihajlov (Mihajlov, 2006) presumes that each of the competitive advantages of the region should be characterized with the system of accessible statistic indicators. This researcher prefers to use minimal quantity of economic and social indicators, such as economic indicators, organizational demography, business profitability, capital funds and investment, socio-demographic characteristics. In accordance with the value of the indicator K.L. Mihajlov defines the following groups of regions: the ones with high, above-average, average, below-average and low level of competitiveness. Total ranking of the regions is calculated as the sum of the values of each indicator.

V.V. Smirnov (Smirnov, 2008) presumes that the results of regional competitiveness assessment should characterize the position and perspectives of competitive advantages of the region.

V.V. Smirnov evaluates competitive advantages of the region with the formula (4):

$$Cr = \sum_{i=1}^n X_n * K_n \quad (4)$$

where X_n is the competitive advantages of the region,

K_n is the weight coefficients defined by the experts,

n is the number of indicators used for regional competitiveness assessment.

$$X_n = \sum_{i=1}^m O_m * \omega_m \quad (5)$$

where O_m are supporting indicators,

ω_m are the coefficients of significance defined by experts,

m are the quantity of supporting indicators which influence the level of region's competitive advantages.

According to V.V. Smirnov, each researcher chooses definite supporting indicators and their quantity depending on the aim of the research and on the individual opportunities of the researcher.

Supporting indicators are calculated as following (6):

$$O_m = \frac{O_{reg}}{O_x} * \beta \quad (6),$$

where O_{reg} is the basic indicator for observed region,

O_x is the basic statistically average indicator for the Russian Federation or the federal district or the other region,

β is the reduction factor which transfers the supporting indicator to scoring system in case when scores are used for evaluation.

V.V. Smirnov recommends the value of the reduction factor in the interval $0 < \beta < 1$. He

V.V. Smirnov suggests defining the coefficients of significance by expert evaluations. Total opinion of the experts is calculated as average opinion of the expert. *N.B.* The opinions of all experts should be agreed upon, i.e. the experts whose opinions are different from the opinion of majority should be excluded from the group of experts. That allows due to the consensus between experts to transfer the coefficients of experts that are subjective into objective ones.

From the point of view of V.V. Smirnov, his approach allows to evaluate the influence of both positive and negative factors upon the competitive positions of the region.

Conclusion. Having scrutinized above-mentioned approaches of Russian researchers to regional competitiveness assessment one may conclude that most of them are based on the following procedure:

1. defining assessment criteria;
2. evaluating of the indicators of regional competitiveness;
3. calculating of the aggregated index of regional competitiveness;
4. ranking of the regions according to the value of the aggregated index of regional competitiveness;
5. interpreting of the results.

Many approaches to regional competitiveness assessment (Grineva, 2012) are based on the scores estimated by the experts. However, such scores are often subjective and do not reveal all the variance of the regional characteristics as the experts prefer not to use the minimal and maximal scores. The other widespread approach is based on the usage of statistic scores. Nevertheless, scantiness of the statistical data concerning social and economic regional development does not allow constructing very different assessments of regional competitiveness. As a result, most of the approaches are different due to the different competitiveness indicators while they are notionally similar.

Most approaches are different in the constructing of the aggregated index of regional competitiveness. Nevertheless, the constructing of the aggregated index of regional competitiveness is the main disadvantage of all the above-mentioned approaches. Assessment of the indicators of regional competitiveness (step 2) allows defining strong and weak points of regional development, which will allow revealing competitive advantage in future. The constructing of the aggregated index of regional competitiveness transforms all the regional data in one score, which is the base of the regional competitiveness ranking. Such approach restricts the aims of regional competitiveness assessment.

REFERENCES

1. Bristow, G. (2005) Everyone's a 'winner': problematising the discourse of regional competitiveness. *Journal of Economic Geography*. No. 4, pp. 285-304
2. Camagni, R. (2002) On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? *Urban Studies*. Vol. 39. No. 13, pp. 2395-2411
3. Grineva, N.A. (2012) Usloviya i faktory konkurentosposobnosti regionov Central'nogo federal'nogo okruga [Environment and Factors of the Competitiveness of the Regions of the Central Federal District]. Belgorod. BelGU. 212 p.

4. Kazantsev, S.V. (2008) Ocenka vnutrennej konkurentosposobnosti regionov Rossii [Assessment of the Inner Competitiveness of Russian Regions]. *EhKO [Economics & Organization]*. No 5. pp. 63-80
5. Larina, N.I. & Makaev, A.I. (2006) Klasterizaciya kak put' povysheniya mezhdunarodnoj konkurentosposobnosti strany i regionov [Clusterization as Means of Enhancement of Country's and Regions' Competitiveness]. *EhKO [Economics & Organization]*. No 10 (388). pp. 2-26
6. Martin, R. (2005) Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues. Report Commissioned by the East Midlands Development Agency. Nottingham. pp. 1-46. URL: <http://www.emda.org.uk/research/documents/research-studies/projects/RonMartinpaper1.pdf>
7. Mihajlov, K.L. (2006) Regional'naya konkurentosposobnost' [Regional Competitiveness]. *Vestnik Pomorskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye i social'nye nauki [Herald of Pomorsky University. Issue: Humanities & Social Sciences]*. No 1. pp. 88-97
8. Novoselova, I.A. (2009) Regional'naya ehkonomika: integral'naya ocenka konkurentosposobnosti [Regional Economy: Aggregated Assessment of Competitiveness]. *Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika [Regional Economy: Theory and Practice]*. No 27 (120). pp. 27-34
9. Porter, M.E. (1998) Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, pp. 77-90
10. Reinert, E.S. (1995) Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*. No. 6. pp. 23-42
11. Smirnov, V.V. (2008) Teoreticheskie aspekty analiza konkurentosposobnosti regiona: predposylki, metodika, ocenka [Theoretical Aspects of Regional Competitiveness: Conditions, Method, Assessment]. *Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika [Regional Economy: Theory and Practice]*. No 5 (62). pp. 22-33
12. Zander, E.V., Feroва, I.S., Inyuhina, E.V. & Starceva Yu.I. (2007) Integral'naya ocenka determinant konkurentosposobnosti regionov [Aggregated Assessment of the Determinants of Regions' Competitiveness]. *EhKO [Economics & Organization]*. No 11. pp. 43-59
13. Zander, E.V., Inyuhina, E.V. & Starceva Yu.I. (2009) Issledovanie konkurentosposobnosti social'no-ehkonomicheskikh sistem (na primere Sibirskogo federal'nogo okruga) [The Research of the Competitiveness of Socio-economic Systems (the Case of Siberia Federal District)]. *Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika [Regional Economy: Theory and Practice]*. No 10 (103). pp. 6-17

REGIONAL PERSPECTIVES OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN A GLOBAL WORLD

A.P. Seminog, O.P. Kovalenko, S.A. Gladchenko
Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

This article is devoted to the problem of regional economic development within globalization process. The paper considers the influence of the geographical factor and distribution of transnational corporations on the development of the world's regions in the context of the growing internationalization of the world economy.

Keywords: regional development, globalization, internationalization of the world economy, transnational corporations.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А.П. Семиног, О.П. Коваленко, С.А. Гладченко

г. Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Настоящая статья посвящена проблеме регионального экономического развития в условиях глобализации. В статье рассматривается влияние географического фактора и распределения ТНК на развитие регионов мира в контексте растущей интернационализации мировой экономики.

Ключевые слова: *региональное развитие, глобализация, интернационализация мировой экономики, транснациональные корпорации.*

Over the past four decades the process of globalization has brought forward major changes in the economic world. Since the 1980s, the unprecedented expansion in volumes of international trade and capital mobility across countries has dramatically altered pre-existing equilibria based on the strong role of nation states in regulating, orienting and restricting such flows. Therefore, globalization has gradually frayed nation-state level economic institutions as they were known in the post-WWII period and gave opportunity increasing development of regions.

At the same time, globalization has contributed to the progressive evolution of the industrial organization paradigm of mass production towards more flexible and successful production systems as a way to respond to the increasing competitive pressure of international markets. As a result, "standardized" production in region level became progressively obsolete in favour of a specialized and more flexible-to-demand-changes system, which allowed firms to survive to the uncertainty of global challenges. Along with these changes, the importance of Transnational Corporations (TNCs) has risen and contributed further in the weakening of national borders and economic institutions in managing international flows of goods and capital around the globe. The increased importance of TNCs appears to be a response to the changes determined by the process of globalization as a way for firms to adapt their industrial governance and competitiveness to the new economic environment. In this perspective globalization has basically eroded differences between places through the international reach of its technological and socio-economic forces. As such, locations seem to be emptied of their particular characteristics and local actors fundamentally lose the capacity to effect on regional development. Improvements in communication technologies and the fall in transportation costs reduce the importance of physical distance in the location of productive activities. Consequently, economic development may virtually occur everywhere without any role being played by regional spatial factors. Convergence in incomes across regions and countries would thus be the ultimate result of globalization [2].

This conceptualization of both the nature and trajectory of the process of globalization is in sharp contrast with the theoretical insights and empirical evidence produced by a large body of literature in the fields of institutional and evolutionary economics, internal business studies and economic geography. In all these disciplines there is increasing awareness that the process of globalization is progressively increasing the importance of regional processes and the role of local actors in shaping development trajectories. Since the 1980s it is apparent that some regions have followed successful postindustrial development paths. In this respect, Bagnasco and Piore and Sabel are among the first scholars to highlight the experience of flexible specialization, trust and face-to-face social relations in the industry of "Third Italy" as a case of regional economic success in an era of global economic expansion [1]. In general, the importance of local specificities has increased rather than being marginalized in a context of increasing globalization

and economic integration: development processes unfold at the local level and globalization reinforces such patterns. In other words, the emergence of a "regional world" is essentially underpinned by the spatially-bounded localized forces that trigger economic development and push welfare to agglomerate in specific locations within countries. Hence, economic development stemming from industrial renovation after mass production also coincide with territorial development. In spite of some evidence in favour of convergence between countries in the last decades, disparities within countries have increased in a number of cases, suggesting that economic development patterns are characterized by strong spatial concentration at the regional level and that distance and geography do matter in a global world.

In addition, and perhaps more importantly, such insights also suggest that national economic growth tends to be driven by the performance of a limited number of local economies within nation-states. Particularly, urban areas appear to be the physical loci where economic growth most likely concentrates. Indeed, most industrial production, skilled labour and higher wages tend to agglomerate in cities where geographical proximity between economic agents facilitates communication and creates an environment which favours frequent interactions and flows of ideas. This basically consists of the Marshallian idea of agglomeration economies related to knowledge diffusion. The importance of such interactions that give rise to positive externalities in the form of technological or knowledge spillovers is particularly crucial for economic development, as pointed out by such scholars like Romer, Grossman and Helpman [3]. Moreover, empirical evidence suggests that knowledge externalities provide relevant explanation for spatially uneven economic and innovative performance. Following this line of reasoning, knowledge-intensive activities become fundamental for economic performance, following distinctive patterns of geographical distribution and contributing to generate regional sources of competitive advantage.

As such, cumulative and path-dependent processes of accumulation of knowledge shape the distribution of welfare across space, suggesting the existence of a more complex economic geography than that of a flat world. In other words, economic development is ultimately spurred at the regional level where knowledge externalities are generated. As a matter of fact, while codified knowledge becomes largely available and accessible as a result of improvements in communication technologies, tacit knowledge remains spatially bounded and its economic value has even increased as a consequence of its relative scarcity in respect to codified knowledge. Similarly, while globalization has determined a net fall of the transmission costs of codified knowledge, economically valuable knowledge which is tacit and complex by nature increasingly requires spatial proximity to be transmitted, absorbed and successfully re-used.

Moreover, fast-growing locations are not closed and independent economies, but rather they are most likely those areas hosting TNCs and their international investment which crucially connect the region with foreign markets and resources. As a matter of fact, international capital mobility has increased notably in the past decades: on the one hand, the dispersion of international investments across different countries has increased; on the other hand, it tends to concentrate in a few regions within these. Locations where TNCs invest thus become part of global production networks at different stages of the production process (figure).

In addition, regions involved in such global production networks may also benefit of channels for both international knowledge diffusion and local capability building. The creation and maintaining of external linkages, such as hosting international investment, in order to access external knowledge and innovation, is acknowledged to be fundamental for local economies as a way to complement and enrich locally produced knowledge. This is particularly the case of developing countries where the bulk of available information is not locally produced rather than imported from exogenous sources and, thus, such an external knowledge tends to play a primary role. However, the success of host regions in capturing the advantages of knowledge diffusion through global networks crucially relies on fundamental and structural characteristics ranging from local knowledge - base and absorptive capacity to social and institutional infrastructure.

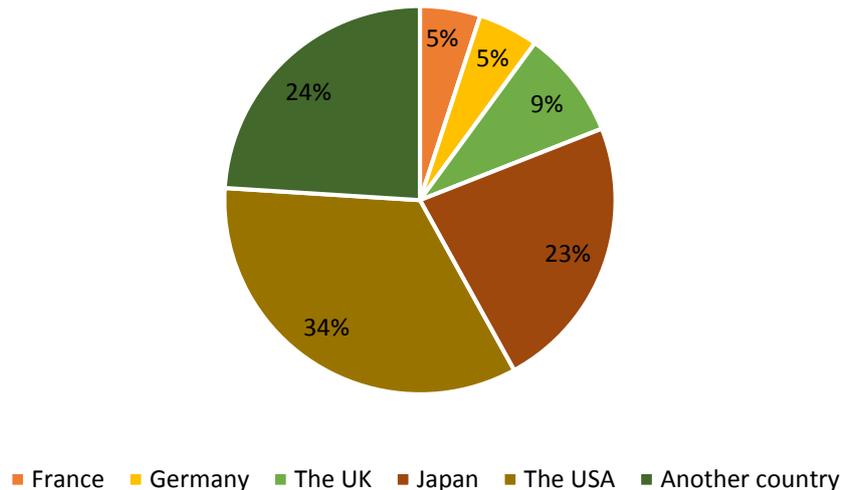


Figure. The distribution of TNCs by region of the world

In this respect, the existence of a system of innovation at the local level represents a crucial element for the attraction and exploitation of external knowledge. The system of innovation approach applied to developed countries implies that the existence of linkages between actors and organizations within a framework of a favourable social and institutional context gives rise to positive dynamics of learning, new knowledge creation and exploitation. The nature of these dynamics is systemic in the sense that the innovation process is far from a linear phenomenon, but, contrarily, it is the result of complex patterns of interactions between a number of components acting together according to common norms, practices and historical inheritance. Such a characterization entails the fact that the concept of system of innovation is not easily applicable to the context of developing countries mainly due to institutional weakness and fragmentation of linkages between relevant actors. As a consequence, the scope of systems of innovation is limited these countries, thus sharpening the localized nature of knowledge-related activities and, eventually, that of economic development.

As mentioned, in combination with highly localized drivers of economic performance, the process of globalization has also emphasized the developmental impact of the international reach of firms which determine the degree of global connectivity and international competitiveness of their host regions. What emerges from this picture is basically that increasing international trade and capital mobility crucially sharpen the regional character of development processes, emphasizing the role of geographical proximity in shaping successful economic performance. Of course, it is not geographical proximity per se that causes growth, but it is an important factor shaping the location behavior of economic agents as well as the intensity of linkages between them. In other words, geographical proximity often represents the necessary setting for other positive forces to occur or, similarly, it provides the context favouring regional development through the occurrence of intangible and complex "untraded interdependencies" among economic actors.

REFERENCES

1. Ascani A., Crescenzy R., Iammarino S. Regional economic development: a review [Text]: Search working paper. – The UK: Publishing house of The London school of Economics and Political Science, 2017. – p. 129-144.
2. Ammendola, G. Some trends and Perspectives on Globalization [Text]: The Rise of Regional Economics. – Italy: The Free Press, 2018. – p. 61-74.
3. Daradio A., Wolleb G. Regional challenges in the perspective of 2020 [Text]: Regional disparities and future challenges. – German: New Social Risks, 2018. – p. 34-42.

ПРЕДСТАВЛЯЕМ АВТОРОВ

Абдуллаева З.Г. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Авдеева Е.А. - доцент кафедры экономики и основ предпринимательства Воронежского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Воронеж, Россия

Айвазова В.В. - обучающийся кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Акопян Т.А. – аспирант кафедры экономики и финансов Российско-Армянского (Славянского) университета, г. Ереван, Республика Армения

Алимова Д.Д. – ассистент кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Ароян В.В. – магистрант кафедры экономической теории и проблем экономики переходного периода Российско-Армянского (Славянского) университета, г. Ереван, Республика Армения

Артикова Д.М. – старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Ачилова З.Б. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Бегларян Т.В. – аспирант кафедры экономической теории и проблем экономики переходного периода Российско-Армянского (Славянского) университета, г. Ереван, Республика Армения

Блинова С.С. - магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Бобоев А.Ч. – доцент кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, кандидат экономических наук, г. Бухара, Республика Узбекистан

Бовкунова А.В. – аспирант кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Богатырева Е.А. - старший преподаватель кафедры МЭО Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь

Бондарь Д.П. - младший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Борзенко А.П. – магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Борзова А.Д. - магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Варданян А.А. – магистрант факультета ИТ в экономике Российско-Армянского (Славянского) университета, г. Ереван, Республика Армения

Веремейчик Т.В. - старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Вяжевич Л.Ф. - младший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Гайбуллаева М. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан.

Герасимова В.Г. – ведущий научный сотрудник отдела макроэкономической и финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Гладченко С.А. – аспирант, старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Говака А.В. – младший научный сотрудник отдела макроэкономической и финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Гончарик Н.В. – старший научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

Гурский В.Л. - зав. отделом экономики ЖКХ Института жилищно-коммунального хозяйства Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Густенко В.А. – магистрант кафедры мировой экономики Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского, г. Симферополь, Россия

Давыдова Т.Е. - доцент кафедры экономики и основ предпринимательства Воронежского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Воронеж, Россия

Дорохова Е.И. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Дурненко К.С. – магистрант института экономики и управления Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского, г. Симферополь, Россия

Жабборова Д.К. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Жанбулатова Р.С.- докторант кафедры политологии Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, Казахстан

Жумаева Д.Х. – старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Жумаева З.К. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Зайцева Н.П. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Ибодова Г. – обучающийся кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Ибришева С.С. – обучающийся Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Россия

Иванова М.В. – магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ильбудо А.Б. – обучающийся кафедры международных отношений и государственного управления Юго-Западного государственного университета, г. Курск, Россия

Каноатова Д.С. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Ковалева Е.И. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Коваленко О.П. - обучающийся кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Колета О.А. - заведующий сектором международной конкуренции и экономической интеграции Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Колосова А.О. - обучающийся кафедры финансов, инвестиций и инноваций НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кузьменкова Н. С. – старший научный сотрудник отдела макроэкономической и финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Кузьменок В.И. - ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Кузьмина В.М. - доцент кафедры международных отношений и государственного управления Юго-Западного государственного университета, кандидат исторических наук, г. Курск, Россия

Куйсинова Ф.О. - научный сотрудник кафедры социальные науки Узбекского государственного университета мировых языков, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Лаврова Т.Е. - магистрант кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия.

Липов В.В. - профессор кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета им. С. Кузнеца, доктор экономических наук, г. Харьков, Украина

Ломазов А.В. - магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лыскова Д.С. - магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лычагина Е.С. - младший научный сотрудник сектора ценообразования и антимонопольного регулирования отдела макроэкономической и финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, магистр экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Макущенко Л.В. - старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Манаева И.В. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Маркусенко М.В. - доцент кафедры банковского дела Белорусского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент г. Минск, Республика Беларусь

Матвийчук Л.Н. – доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия.

Махмудова М.А. - преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Милашевич Е.А. - ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Мирошников Е.В. – преподаватель Инжинирингового колледжа НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Мирошниченко М.В. – магистр экономики, г. Белгород, Россия

Мнацаканян Л.А. - преподаватель кафедры экономической теории и проблем экономики переходного периода Российско-Армянского (Славянского) университета, г. Ереван, Республика Армения

Мукимова С.С. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Мусаева Ж.К. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Мухаммедова Д.А. - преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Мухсинов Б.Т. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Назымченко В.А. – магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Недведцкий В.М. - научный сотрудник сектора финансовой политики отдела макроэкономической и финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, магистр экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь

Нефедова Е.А. – доцент кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия.

Норова И.Х. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Норова С.Ю. - старший научный сотрудник кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Носова О.В. - профессор кафедры менеджмента и социально-гуманитарных дисциплин Харьковского учебно-научного института Университета банковского дела, доктор экономических наук, профессор, г. Харьков, Украина

Нуртазина Р.А. - доктор политических наук, профессор кафедры политологии Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, Казахстан

Олейник А.Н. - кандидат юридических наук, доцент Харьковского национального педагогического университета им. Г.С. Сковороды, г. Харьков, Украина

Олейник Н.Н. - профессор кафедры международных отношений, зарубежного регионоведения и политологии НИУ «БелГУ», доктор исторических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Олейник Ю.А. - кандидат педагогических наук, доцент Харьковского национального педагогического университета им. Г.С. Сковороды, г. Харьков, Украина

Палчаева Ф.А.-К. - обучающийся департамента мировой экономики НИУ «Высшая школа экономики», г. Москва, Россия

Петросян И.Б. – заведующий кафедрой экономической теории и проблем экономики переходного периода Российско-Армянского (Славянского) университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Ереван, Республика Армения

Побирченко В.В. – доцент кафедры мировой экономики Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского, кандидат географических наук, г. Симферополь, Россия

Попкова А.С. - заведующий сектором денежно-кредитной политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Примова А.А. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Пулатов Ш.Ш. – магистрант кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Растворцева С.Н. - профессор департамента мировой экономики НИУ «Высшая школа экономики», доктор экономических наук, профессор, г. Москва, Россия

Растопчина Ю.Л. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Расулова Л.Г. - преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Расулова Н.Н. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Рахматов Ш.А. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Рахматова Ш.Р. - преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Ремизова П.В. – обучающийся кафедры международных отношений и государственного управления Юго-Западного государственного университета, г. Курск, Россия

Рожанская А.Г. - обучающийся кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Румянцев В.А. - старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Саидов С.Ш. - научный сотрудник кафедры социальные науки Узбекского государственного университета мировых языков, г. Ташкент, Республика Узбекистан

Салауатова Д.М. - старший преподаватель кафедры маркетинга Карагандинского государственного университета имени академика Е.А. Букетова, докторант кафедры экономики и предпринимательства Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда, Казахстан

Сапелкина Е.Ф. - магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Саприкина Н.А. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Сасонский В.В. – магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Светикова А.В. – обучающийся кафедры международных отношений и государственного управления Юго-Западного государственного университета, г. Курск, Россия

Семиног А.П. – обучающийся кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Серкина О.В. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат филологических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Сивцова Н.Ф. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Слинкова О.К. - профессор кафедры международного туризма и гостиничного бизнеса НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Соловей Ю.А. - обучающийся кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Стадченко А.С. – специалист ООО «Альт-Энерго», магистр экономики, г. Белгород, Россия

Степанова Д.А. - аспирант департамента мировой экономики НИУ «Высшая школа экономики», г. Москва, Россия

Счастливленко Е.В. - доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия

Счастливленко Т.В. - старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Сюань Ч. - магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Тереховская П.Ю. – магистрант кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия.

Тигранян В.И. – доцент кафедры экономической теории и проблем экономики переходного периода Российско-Армянского (Славянского) университета, кандидат экономических наук, г. Ереван, Республика Армения

Тошев Ф.З. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Третьякова М.С. - обучающийся института межкультурной коммуникации и международных отношений НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Туренко К.В. - магистрант кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Улашев Х.А. – старший преподаватель кафедры макроэкономики Самаркандского института экономики и сервиса, кандидат экономических наук, г. Самарканд, Республика Узбекистан

Усманова Н.Ю. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Халимов С.С. - заведующий кафедрой «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Халлиева Н.Р. - преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан.

Хасанова Г.Д. – доцент кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, кандидат экономических наук, доцент, г. Бухара, Республика Узбекистан

Хирьянов А.С. - магистрант кафедры учета, анализа и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ходячих Е.В. - магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Холбоев У.Х. – ассистент кафедры профессионального образования Самаркандского института экономики и сервиса, г. Самарканд, Республика Узбекистан

Холмуродов М.З. – обучающийся кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Чурсина Ю.О. – магистрант кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шалыгина Н.П. - доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Шарипова Н.У. – преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Шукуров Х.Г. - директор лицея, преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Шулейко О.Л. - заведующий сектором финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, доцент, г. Минск, Республика Беларусь

Щербина Н.М. – заведующий сектором социально-демографической политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Щитова С.А. – обучающийся департамента мировой экономики НИУ «Высшая школа экономики», г. Москва, Россия

Эрдонова Г.А. - преподаватель кафедры «Физика-математика» Академического лицея Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Юлдашева С.Н. - старший преподаватель кафедры менеджмента Бухарского инженерно-технологического института, г. Бухара, Республика Узбекистан

Якубук Ю.П. – заведующий сектором развития внешней торговли услугами отдела экономики сферы услуг Института экономики Национальной академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, г. Минск, Республика Беларусь.

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Сборник научных трудов
XII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 1 марта 2019 г.

Публикуется в авторской редакции

Оригинал-макет: А.Н. Оберемок
Обложка: Н.М. Сысоева
Выпускающий редактор: Л.П. Котенко

Подписано в печать 20.05.2019. Формат 60×90/16
Гарнитура Times New Roman. Усл. п. л. 28,5. Тираж 100 экз. Заказ 135
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85. Тел.: 30-14-48